



# UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PISA

## FACOLTÀ DI ECONOMIA

### *Corso di Laurea Specialistica in Finanza Aziendale e Mercati Finanziari*

#### Tesi di Laurea

#### Esperienze di Microfinanza nelle Economie Avanzate: successi e aspetti critici

*Relatore*

*Prof.ssa Maria Laura RUIZ*

*Correlatore*

*Prof.ssa Giovanna MARIANI*

*Candidata*

*Laura PASSARELLA*

Anno Accademico 2011-2012

## **INTRODUZIONE 4**

## **CAPITOLO 1: MICROCREDITO E MICROFINANZA DEFINIZIONI ED ESPERIENZE 7**

1.1 DEFINIZIONI	7
1.2 INDIVIDUARE I BENEFICIARI	9
1.3 MICROCREDITO NEL TEMPO	12
1.4 MICROCREDITO E LIBERISMO	17

## **CAPITOLO 2: TEORIA ECONOMICA E ASIMMETRIA INFORMATIVA 20**

INTRODUZIONE	20
2.1 L'ASIMMETRIA INFORMATIVA	23
2.1.1 LA SELEZIONE AVVERSA: IL MODELLO DI STIGLITZ E WEISS	30
2.1.2 AZIONE NASCOSTA	38

## **CAPITOLO 3: IL MODELLO GRAMEEN 45**

INTRODUZIONE	45
3.1 GRAMEEN BANK E L'INIZIO DEL MICROCREDITO	45
3.2 PRESTITI DI GRUPPO	48
3.2.1 COME IL CONTRATTO DI GRUPPO MITIGA LA SELEZIONE AVVERSA	49
3.2.2. COME IL CONTRATTO DI PRESTITO DI GRUPPO INCIDE SULL'AZZARDO MORALE	55
3.3 STRUMENTI ALTERNATIVI PER RIDURRE I COSTI DI AGENZIA: OLTRE IL PRESTITO DI GRUPPO	59
3.4 LA SCELTA DELLE DONNE	62
CONCLUSIONI	64

## **CAPITOLO 4: MICROFINANZA NEI PAESI INDUSTRIALIZZATI, CONTESTO SOCIO ECONOMICO E ASPETTI NORMATIVI 65**

INTRODUZIONE	65
4.1 LA POVERTÀ E L'ESCLUSIONE FINANZIARIA NELLE ECONOMIE AVANZATE	65
4.2 LA DIFFUSIONE DELLE MICROIMPRESE E DEL LAVORO AUTONOMO	67
4.3 LO STATO PREVIDENZIALE COME OSTACOLO ALLA DIFFUSIONE DELLA MICROFINANZA	68
4.4 ELEMENTI CHE FAVORISCONO LA DIFFUSIONE DELLA MICROFINANZA IN EUROPA	69
4.5 CARATTERISTICHE DEL MICROCREDITO IN EUROPA	69
4.6 ASPETTI LEGISLATIVI	73
CONCLUSIONI	78

## **CAPITOLO 5: ESPERIENZE DI MICROFINANZA NEI PAESI INDUSTRIALIZZATI, IL CASO ADIE 79**

INTRODUZIONE	79
5.1 LA MISSIONE DI ADIE	80

<b>5.2 IL PROBLEMA DELLE GARANZIE</b>	<b>82</b>
<b>5.3 CARATTERISTICHE DEL SERVIZIO DI ADIE E SOSTENIBILITÀ FINANZIARIA</b>	<b>84</b>
<b>CONCLUSIONI</b>	<b>88</b>

## **CAPITOLO 6: ESPERIENZE ITALIANE DI MICROFINANZA     90**

<b>INTRODUZIONE</b>	<b>90</b>
<b>6.1 IL PRESTITO DELLA SPERANZA</b>	<b>91</b>
<b>6.2 MICROFINANZA NEL SETTORE NON PROFIT: BANCA PROSSIMA</b>	<b>98</b>
6.2.1 UNA BANCA PER IL “TERZO SETTORE”	98
6.2.3 TERZO VALORE	102
<b>CONCLUSIONI</b>	<b>109</b>

## **CONCLUSIONI     110**

## **APPENDICE 116**

## **BIBLIOGRAFIA     128**

# Introduzione

Negli ultimi anni microcredito e microfinanza, a lungo pressoché ignorati dagli accademici e dai fautori delle politiche di sviluppo, sono divenuti argomenti di grande interesse, non solo come strumenti di riduzione di povertà nei Paesi in via di sviluppo ma anche come mezzi per incentivare l'imprenditorialità e ridurre la disoccupazione nei Paesi Industrializzati.

Questo sia grazie al grande successo di esperienze come Grameen Bank, che hanno dimostrato di poter incidere profondamente nel tessuto sociale tramite l'erogazione di piccoli prestiti ad individui molto poveri, sia a causa della crisi economica che sta dimostrando le distorsioni delle cosiddette economie avanzate e che spinge alla ricerca di soluzioni alternative per dare nuovo ossigeno all'economia, allo scopo di agevolare la generazione di nuovi redditi e creare occupazione.

Questo elaborato si pone l'obiettivo di inquadrare il fenomeno della microfinanza nella teoria economica, per poi approdare ad un'analisi empirica del fenomeno in particolare in Europa, dove a partire dai primi anni '90 sono nati diversi programmi di microcredito e organizzazioni di microfinanza, per comprendere se anche in questo contesto possa essere un utile modo di combattere l'esclusione finanziaria e sociale.

Nel Capitolo 1 ci occuperemo di definire i concetti di microcredito e microfinanza, successivamente sposteremo l'attenzione sulla teoria economica relativa all'asimmetria informativa (capitolo 2) per analizzare come sia possibile mitigare l'incidenza di tale problema nel mercato del microcredito (capitolo 3).

La seconda parte dell'elaborato verte sulle peculiarità della microfinanza e del microcredito in particolare in Europa.

Nel Capitolo 4 si descrive il contesto socio-economico europeo per porre l'accento sugli elementi distintivi del microcredito e della microfinanza nei paesi industrializzati, con particolare riguardo al problema della riduzione dell'asimmetria informativa attraverso il ricorso ad un mix di garanzie. In seguito si analizza in contesto giuridico, sia da un punto di vista comunitario sia italiano.

I Capitoli 5 e 6 si pongono infine l'obiettivo di esaminare delle specifiche esperienze di microfinanza, in particolare Adie in Francia, il Prestito della Speranza e Banca Prossima, che pur non occupandosi direttamente della materia si rivolge al terzo settore, in cui spesso gli operatori di microfinanza si collocano.

Il caso Adie è interessante nella misura in cui si tratta del primo tentativo in Europa Occidentale di replicare l'esperienza di Grameen Bank, con il fine specifico diminuire l'esclusione sociale e finanziaria dei disoccupati e dei beneficiari di sussidi in Francia, aiutandoli a reinserirsi nel mercato del lavoro attraverso la creazione di nuove imprese. Adie è un'organizzazione senza scopo di lucro che tramite la partnership con i principali istituti finanziari francesi e con gli enti locali si occupa da un lato di erogare microcrediti, dall'altro di fornire un'assistenza costante e specifica ai beneficiari per aiutarli nella costruzione della loro attività imprenditoriale.

Il Prestito della Speranza è un'esperienza italiana, purtroppo ad oggi di scarso successo, di microcredito diretto alle famiglie in difficoltà economica, finalizzato sia alla creazione di nuove imprese sia alla riqualificazione professionale. Sulla carta è piuttosto simile ad Adie, ma vedremo che alcune sue caratteristiche specifiche lo rendono poco accessibile ai potenziali beneficiari, oltre che poco efficace dal punto di vista della riduzione del problema dell'asimmetria informativa.

Banca Prossima, istituto bancario nato nel 2007 in seno al Gruppo Intesa Sanpaolo, è la prima banca rivolta al terzo settore. Si tratta di un caso di particolare interesse, segnatamente in relazione ad una nuova recentissima iniziativa denominata “Terzo Valore”, attraverso la quale i privati hanno la possibilità di finanziare direttamente progetti attuati da varie organizzazioni senza scopo di lucro attraverso l’erogazione di veri e propri prestiti ad un tasso di interesse concordato.

L’obiettivo dell’analisi di queste tre esperienze diverse, sia per contenuto che per risultato, è individuare quali siano i “fattori di successo” e gli aspetti critici della microfinanza nelle economie avanzate.

# **Capitolo 1: Microcredito e Microfinanza Definizioni ed esperienze**

## ***1.1 Definizioni***

I termini microfinanza e microcredito sono spesso utilizzati come sinonimi, mentre in realtà il concetto di microfinanza è più vasto ed articolato, ed il microcredito costituisce solo una delle sue sfaccettature, probabilmente la più rilevante e conosciuta.

Infatti se definiamo “microcredito” la concessione di finanziamenti a soggetti molto poveri, tradizionalmente esclusi dall’accesso al credito, con microfinanza si intende più ampiamente l’offerta di prodotti e servizi finanziari alle famiglie a basso reddito, servizi come raccolta del risparmio, microassicurazione e in alcuni contesti anche sostegno nella distribuzione e nella vendita dei prodotti dei clienti.

Il fine di entrambe le fattispecie è lodevole da un punto di vista umanitario, se pensiamo che i poveri (che sopravvivono con meno di 1,25 dollari al giorno) sulla Terra vengono stimati in 1 miliardo e 300 milioni di persone, ovvero il 25,5 per cento della popolazione mondiale.

I poveri così definiti producono l’1% del risparmio mondiale, mentre la stessa fascia di popolazione riceve appena lo 0.2% del credito mondiale, ma da un punto di vista economico allargare il credito alla fasce più deboli significa allargare enormemente il bacino di utenza delle istituzioni finanziarie di varia natura.

Il microcredito consente di rispondere concretamente agli Obiettivi di Sviluppo del Millennio proclamati dall’Assemblea delle Nazioni Unite: in particolare i progetti di microcredito sono stati unanimemente riconosciuti come un valido strumento per contribuire alla lotta alla povertà e alla fame con l’obiettivo di dimezzare nell’arco temporale dal 1990 al 2015 il numero delle persone che

hanno un reddito inferiore a 1 dollaro al giorno a Parità di Potere d'Acquisto (PPA).

L'avvio di un programma di microcredito consente di incidere positivamente sul tenore di vita dei soggetti interessati, i quali sono afflitti da un'indigenza che non permette loro di soddisfare nemmeno i bisogni primari, ovvero cibo, vestiario, abitazione e locomozione. I beneficiari, fruendo del credito, possono essere messi nelle condizioni di ottenere un auto-reddito per soddisfare i propri bisogni.

Abbiamo in tal modo uno strumento di aiuto alla povertà tuttavia non basato su logiche di tipo assistenziale, bensì su logiche che potremmo definire di mercato, sfruttando potenzialità offerte dai contesti locali e migliorando le capacità di gestione di coloro che vi hanno accesso.

Il termine microcredito è stato inizialmente coniato per riferirsi a istituzioni come Grameen Bank, fondata in Bangladesh nel 1976 da Muhammad Yunus (Nobel per la Pace nel 2006), focalizzate nell'obiettivo di concedere credito ai più poveri tra i poveri.

Il fine era dunque esplicitamente riduzione della povertà e cambiamento sociale, e anche se l'istituzione finanziaria ispiratrice, Grameen Bank, si qualifica come impresa sociale<sup>1</sup>, nella maggior parte dei casi i ruoli chiave erano detenuti dalle ONG (Organizzazioni non governative) in qualità di elargitori di fondi.

La spinta verso la microfinanza venne con la presa di coscienza che le famiglie possono trarre beneficio da servizi finanziari più ampiamente definiti e non solo dal credito alle microimprese. Lo sviluppo economico tra i poveri è fondamentale al fine di creare delle comunità indipendenti, data la profonda correlazione tra sviluppo economico e sviluppo sociale.

Spesso le comunità locali nei paesi in via di sviluppo hanno al loro interno potenzialità economiche che non vengono sfruttate, riducendo così la possibilità di creare reddito.

Il fenomeno è massimamente evidente nelle aree rurali, dove la mancanza dell'accesso al credito è uno dei principali ostacoli allo sviluppo, inteso come

---

<sup>1</sup> Secondo la definizione di Yunus (2008) si definisce impresa sociale l'impresa che, pur operando secondo il principio dell'economicità e della sana e prudente gestione, si pone l'obiettivo prioritario di conseguire uno specifico miglioramento sociale, mentre agli investitori spetta la mera restituzione del capitale investito.



miglioramento delle condizioni economiche e, di conseguenza, dello sviluppo sociale.

Tuttavia i poveri non sono solamente esclusi dal credito, spesso non hanno nemmeno accesso ad altri generi di servizi finanziari di base, come per esempio la raccolta del risparmio. E' proprio da questo assunto che scaturisce il passaggio dal microcredito alla microfinanza: i poveri necessitano di una gamma completa di servizi finanziari di base, specificamente pensati per rispondere ai loro bisogni.

In questo senso il primo aspetto preso in considerazione fu di mettere le famiglie povere in condizioni di poter risparmiare. Il dibattito sorge sull'argomento relativamente nuovo se le famiglie più povere necessitino di una modalità efficiente di raccolta del risparmio, più che di credito.

Un altro aspetto che dovrebbe essere considerato riguarda la microassicurazione: molte infatti sono le caratteristiche comuni al mercato dell'assicurazione e al mercato del credito, entrambi infatti presentano dei problemi d'informazione, alti costi di transazione unitari e difficoltà a far rispettare i contratti.

Tali problemi sono tanto più evidenti nelle aree rurali a causa dell'alta incidenza del rischio aggregato dovuto ad alluvioni, epidemie, fatto che rende alcuni tipi di perdite particolarmente difficili da assicurare.

## ***1.2 Individuare i beneficiari***

La microfinanza presenta dunque una serie di possibilità riguardanti l'estensione del mercato, la riduzione della povertà, e l'avvio di cambiamento sociale, tuttavia presenta anche degli interrogativi che hanno dato l'avvio a dibattiti che ancora non hanno trovato una soluzione condivisa. In particolare ci si domanda se sia più utile concedere credito o una migliore possibilità di risparmio, se i sussidi siano un aiuto oppure un ostacolo (secondo il pensiero dello stesso Yunus), se sia sufficiente concedere credito senza effettuare alcun tipo di formazione e quali meccanismi del prestito si configurino come fattori critici di successo dell'operazione.

Le posizioni che si contrappongono sono quelle tra i sostenitori del cosiddetto approccio alla povertà (poverty approach) e dell'approccio alla auto-sostenibilità (self-sustainability approach).

Il primo è basato sulla convinzione che il microcredito debba raggiungere i “più poveri tra i poveri” con l'obiettivo di soddisfarne i bisogni elementari di breve periodo.

La Banca Mondiale individua come “i più poveri tra i poveri” coloro che dispongono di meno di 1,25 dollari al giorno. Gli indicatori di povertà globale della Banca Mondiale aggiornati al 2005 mostrano che la percentuale della popolazione mondiale che vive con meno di 1,25 dollari al giorno è passata dal 41,7 per cento della popolazione mondiale nel 1990 al 25,5 nel 2005, il che significa che poco più di un miliardo e trecento milioni di persone versa in condizioni di estrema povertà.

Il poverty approach ritiene che l'accesso al credito sia un diritto dell'uomo, necessario per spezzare il circolo vizioso della povertà e consentire ai beneficiari di acquisire nuovi diritti. Pertanto secondo i sostenitori di questo approccio il fine del microcredito è preminentemente sociale ed è naturale le istituzioni che se ne occupano debbano ricorrere al sostegno da parte di fondazioni o governi. I maggiori sostenitori di questo approccio sono le ONG e il Microcredit Summit Campaign<sup>2</sup>.

Può in questo senso il microcredito essere considerato uno strumento di sviluppo economico? Banalmente, dipende da cosa si intenda per sviluppo economico.

Se per sviluppo economico ci si riferisce al complesso processo di trasformazione strutturale, di cambiamento della struttura produttiva che segna il passaggio da un'economia prevalentemente agricola a un'economia in cui aumenta il peso del settore secondario e dei servizi allora sicuramente sì.

Se invece confondiamo lo sviluppo con la cosiddetta crescita economica, che misura grandezze aggregate, come per esempio l'aumento del prodotto interno lordo per abitante nel tempo, senza fare attenzione al mutamento degli elementi

---

<sup>2</sup> Il Microcredit Summit Campaign è un progetto mondiale che riunisce le istituzioni di microcredito, le istituzioni finanziarie internazionali, le organizzazioni non governative e in generale i soggetti che si occupano di microcredito per promuovere le migliori pratiche nel settore, gli scambi di conoscenza con lo scopo di raggiungere due obiettivi principali entro il 2015: consentire l'accesso al microcredito ad almeno 175 milioni di famiglie povere e fare in modo che almeno 100 milioni di famiglie si sollevino dalla condizione di estrema povertà (fonte [www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org)).

costitutivi degli aggregati, allora il microcredito potrebbe non essere considerato uno strumento di crescita economica. (Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2008, “Measurement Of Economic Performance and Social Progress”).

L'altra scuola di pensiero che sostiene l'approccio all'auto-sostenibilità ritiene che il primario obiettivo delle istituzioni di microfinanza di concedere credito vada di pari passo con il raggiungimento dell'autonomia finanziaria dalle donazioni: i programmi di microcredito dunque devono essere in grado, in un orizzonte temporale congruo, di raggiungere la cosiddetta sostenibilità finanziaria, ovvero devono essere applicati un tasso adeguato ed uno stringente contenimento dei costi allo scopo garantire l'autonoma sopravvivenza dell'istituzione di microfinanza.

Il raggiungimento del *break even point* consente di garantire continuità ai prestiti e secondo i sostenitori di questo approccio permette di raggiungere nel tempo un numero maggiore di persone. Inoltre poiché i programmi di microcredito di successo si pongono l'obiettivo di concedere finanziamenti di importo sempre più rilevante, il presupposto essenziale è che sia garantita la continuità delle erogazioni. In caso contrario, ovvero se la disponibilità dei fondi diminuisce, i debitori, che non potranno più aspirare ad un nuovo finanziamento, potrebbero essere incentivati a non pagare più.

Per questi motivi la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale offrono il loro sostegno ai progetti improntati al raggiungimento dell'autonomia finanziaria.

L'auto sostenibilità dei programmi di microcredito presuppone tuttavia di rivolgersi ad un destinatario diverso dai più poveri tra i poveri. Immaginiamo di dividere la fascia povera della popolazione in tre livelli: i redditi medio bassi, che possono avere accesso al credito tradizionale, i poveri economicamente attivi, i poverissimi.

Il destinatario delle azioni di microcredito secondo tale approccio deve proprio essere individuato nella seconda categoria, mentre per i poverissimi sarebbe molto più indicato un intervento di tipo assistenziale (cibo, medicinali, istruzione, formazione al lavoro).

Il “self-sustainability approach” si contrappone al “poverty approach” sulla base di cinque argomentazioni fondamentali:

- Il credito non è un diritto universale: i più poveri non sono in grado di utilizzare un credito ricevuto in modo efficiente e di restituirlo
- L'approccio alla povertà non consentirebbe in ogni caso di esercitare il diritto al credito su base ampia: da un lato infatti sarebbe in grado di raggiungere una porzione esigua di popolazione, dall'altro sottrae risorse a soggetti meno poveri ma in grado potenzialmente nel tempo di accedere al credito tradizionale.
- I fondi raccolti per il microcredito potrebbero essere più proficuamente impiegati se i programmi che finanziano divenissero nel tempo autosufficienti: tali fondi sommati ai redditi generati dalla restituzione dei prestiti potrebbero finanziare iniziative volte ad alleviare la povertà dei più indigenti.
- Paradossalmente per molti dei poverissimi sarebbe preferibile disporre di adeguati programmi per il risparmio, dal momento che nei villaggi è pressoché impossibile custodire il proprio risparmio in un luogo sicuro e ottenerne un rendimento. In tal modo si risponderebbe ad una domanda di risparmio attualmente insoddisfatta e ci sarebbe una nuova disponibilità di fondi che potrebbe a sua volta finanziare programmi di microcredito.
- L'obiettivo del vertice del Microcredito del 1997, raggiungere cento milioni di debitori nel 2005, era troppo ambizioso, mancando istituzioni qualificate in grado di erogare credito per tali quantità di indigenti.

Il fine ultimo che le due scuole di pensiero si propongono di raggiungere è la riduzione della povertà, ciò che li differenzia è che il primo tende a soddisfare i bisogni immediati dei poveri, mentre il secondo focalizza l'obiettivo su soggetti meno poveri ma nel tempo tende a raggiungere l'autosufficienza (e la continuità).

.

### ***1.3 Microcredito nel tempo***

Se il fenomeno del microcredito è esploso è grazie a Muhammad Yunus, è importante sottolineare che il credito non era totalmente assente nei contesti di estrema povertà, anzi una delle motivazioni che spinse Yunus a dare l'avvio al proprio rivoluzionario programma di microcredito fu la volontà di sottrarre gli

abitanti dei villaggi dal giogo dell'usura che non consentiva loro di sollevarsi dall'indigenza.

Negli anni Ottanta, dunque parallelamente ai primi passi di Grameen Bank, il verificarsi di fenomeni completamente estranei alla teoria economica classica nei mercati rurali dette luogo ad un intenso dibattito: le banche tradizionali erano del tutto assenti e il credito veniva erogato da prestatori locali, spesso veri e propri usurai, a tassi elevatissimi. L'assenza delle banche veniva spiegata con gli elevati costi di transazione impliciti nell'erogazione di tanti prestiti di importo ridotto, e conseguentemente gli alti tassi applicati dai prestatori locali erano da attribuire al loro potere di monopolio.

La soluzione proposta fu quella di elargire sussidi ed incentivi alle banche affinché potessero inserirsi in quei mercati specifici.

Già dal secondo dopoguerra alle grandi banche agricole statali fu data la responsabilità di allocare fondi con la speranza di imprimere un sostanziale sviluppo all'agricoltura e di aumentare la produttività della terra.

Sostanziosi sussidi furono inoltre distribuiti per compensare le banche per essere entrate in mercati dove temevano di incorrere in perdite enormi dovute agli elevati costi di transazione e al rischio. Tali sussidi furono utilizzati anche per mantenere bassi i tassi d'interesse.

Per esempio nelle Filippine i tassi di interesse erano fissati ad un massimo del 16% prima di una riforma nel 1981, mentre l'inflazione si attestava al 20%. L'interesse reale negativo creò un eccesso di domanda per il prestito, aggiungendo pressioni per allocare i finanziamenti a residenti politicamente favoriti.

Nel frattempo i tassi offerti ai depositanti rurali erano del solo 6%, così l'inflazione continuava a erodere i risparmi. David (1984) conclude che “quando i tassi d'interesse non sono fissati in modo da riflettere i costi dell'intermediazione finanziaria, la ricchezza e il potere politico rimpiazzano la profittabilità come base di allocazione del credito”.

In India il programma di sviluppo rurale integrato (IRDP) è un perfetto esempio di programma di credito inefficiente nato negli anni '70 del Novecento.

Il programma allocava credito in coerenza con degli obiettivi sociali che in principio indirizzavano il 30% dei crediti verso gruppi socialmente esclusi. Ottenere obiettivi sociali divenne importante tanto quanto ottenere efficienza.

Furono investite enormi risorse, tuttavia il tasso di restituzione dei prestiti cadde sotto il 60% e solo l'11% dei debitori prendeva un secondo prestito. Nel 2000 il tasso di restituzione dei prestiti si attestò al 31%.

Tra la fine degli anni 70 e l'inizio degli '80, il Programma di finanza rurale all'università dell'Ohio lanciò una critica pesante alle banche di sviluppo guidate dai governi (come IRDP e il programma delle Filippine). Il credito doveva essere pensato come un bene fungibile d'intermediazione finanziaria, non come uno specifico input in un particolare processo produttivo (Armendàriz de Aghion, Morduch, 2007).

Secondo tali critiche quindi, uno dei problemi derivava dall'errata credenza che il credito potesse essere diretto a particolari fini favoriti dai politici. Questo, accoppiato con politiche di credito a tassi troppo bassi aveva creato scompiglio nei mercati rurali e infine aveva indebolito i tentativi di ridurre la povertà.

La concessione di sussidi alle banche aveva reso tali banche fiacche attraverso la creazione di monopoli e rimuovendo i test del mercato.

Secondo tali critiche, i programmi avrebbero funzionato molto meglio senza gli incentivi e i sussidi statali, in parte perché le banche con sussidi avevano spinto fuori dal mercato i soggetti che fornivano credito ai poveri in modo informale, in parte perché il tasso d'interesse funziona come un meccanismo di razionamento del capitale.

Con i sussidi che portavano i tassi al disotto di quelli di mercato, il meccanismo di razionamento aveva smesso di funzionare. Il credito non venne più allocato ai soggetti riceventi più produttivi, bensì secondo logiche politiche.

Inoltre il fatto che le banche ricevessero incentivi statali diminuiva il fabbisogno delle banche di raccolta di depositi a vista: le famiglie povere così furono lasciate con modalità di risparmio non attraenti e poco efficienti.

Infine il fatto che le banche fossero banche di stato conduceva pressioni di tipo politico: i prestiti venivano abbuonati poco prima delle elezioni per guadagnare favore, veniva concesso ai politici l'accesso a fondi a bassi tassi d'interesse pensati invece per i poveri, gli incentivi per il management per la costruzione di un'istituzione efficiente e solida erano inesistenti.

Braverman e Guash (1986) concludono che le esperienze dei programmi statali di credito in Africa, in Asia e in America Latina hanno avuto tassi di fallimento compresi tra il 40 e il 95%.

Abbiamo inizialmente detto che i poveri in cerca di credito in assenza di programmi di microcredito lo cercano attraverso fonti che potremmo definire informali, in particolare presso gli usurai. Yunus stesso annovera tra le cause del mancato progresso sociale dei più poveri il fatto che pagare tassi di interesse elevatissimi consentiva loro di mantenere il livello minimo di sopravvivenza. Badhuri (1973) imputa la stagnazione tecnologica dell'economia rurale indiana proprio agli usurai, i quali se le condizioni dei contadini migliorassero avrebbero meno guadagni, poiché diminuirebbe la domanda di prestiti.

Tutto ciò è possibile solo in situazioni in cui vige il monopolio degli usurai sui prestiti ai più poveri, ovvero in contesti di asimmetria informativa in cui le banche non detengono sufficienti informazioni per entrare nel mercato. Per tali motivi uno degli obiettivi fondamentali delle strategie di mercato del credito in India e in altri paesi in via di sviluppo è indebolire l'usura. Tuttavia è corretto anche esaminare alcune obiezioni: se gli usurai praticano tali interessi significa che qualcuno è in grado di pagarli, inoltre tali tassi riflettono i costi elevati per monitorare i debitori, l'utilizzo dei finanziamenti, esigere i pagamenti. Si tratta di costi considerevoli soprattutto quando i potenziali finanziati non offrono garanzie e i meccanismi legali di recupero del credito sono deboli.

Come e quando può essere giustificato l'intervento pubblico nei mercati del credito? Gli economisti si focalizzano su due caratteristiche del mercato, l'efficienza e la distribuzione delle risorse.

Massimizzare l'efficienza dei prestiti non significa necessariamente che tutti abbiano accesso al prestito, bensì che il prestito venga concesso solo a coloro i cui guadagni attesi siano maggiori del costo del capitale. Con questo basilare concetto possiamo includere il rischio nella nostra analisi: non possiamo assumere come certi i rendimenti dell'attività intrapresa dai debitori, pertanto è stato introdotto il concetto di "profitti attesi".

Non importa se siano sfruttatori o meno, i monopolisti rendono il mercato meno efficiente. Nel caso del mercato del credito i monopolisti possono chiedere un tasso di interesse al di sopra del loro costo marginale del capitale, in tal caso i prestatori di denaro restringono la quantità di credito concesso e aumentano i tassi, in modo che abbiano accesso al finanziamento coloro che abbiano un

eccesso di produttività, mentre molti altri progetti non avrebbero fondi per essere realizzati.

Il fatto che i tassi di interesse siano molto elevati non significa necessariamente che ci sia monopolio ed inefficienza, il tasso può invece in modo genuino riflettere gli alti costi per acquisire il capitale, monitorare i clienti, far fronte al rischio. Quando i tassi di fallimento sono elevati i prestatori di denaro devono aumentare molto il prezzo per sopravvivere.

Adams (1984) sostiene che i mercati rurali sono più competitivi di quanto si immagini e cita studi che dimostrano che prestatori di denaro ricaricano i tassi in modo conforme ai loro costi di transazione e al rischio. Se Adams ha ragione la microfinanza può fare ben poco per migliorare l'accesso al credito, a meno che non sia in grado di abbassare i costi di transazione. Ancor peggio, se le istituzioni di microcredito sono incentivate in modo inappropriato possono espellere i prestatori di denaro dal mercato e quindi peggiorare l'accesso per le famiglie povere al credito.

Per Adams la struttura del mercato gioca un ruolo fondamentale, in quanto, si diceva, i mercati rurali sono più competitivi di quanto comunemente si pensi, e lo sono per il fatto che è relativamente facile entrare nel mercato.

Un altro aspetto da esaminare è la distribuzione delle risorse. Gli economisti hanno storicamente assunto che esiste un trade off tra il raggiungimento di obiettivi di distribuzione e un'efficiente allocazione delle risorse: sarebbe a dire, secondo il concetto di ottimo paretiano, che quando le risorse iniziali sono date, un mercato perfettamente concorrenziale assicura allocazioni ottimali.

Si intende allocazione ottimale delle risorse, ovvero ottimo paretiano, la situazione in cui non è possibile ottenere una riorganizzazione della produzione che migliori la funzione di utilità di un individuo senza diminuire l'utilità degli altri.

Tale assunzione poggia sul presupposto fondamentale che le risorse sono date, ma in un mondo con mercati finanziari limitati non necessariamente ci sarà un trade off. Aumentare l'accesso ai servizi finanziari può sia aprire opportunità ai poveri sia migliorare l'efficienza produttiva aggregata.

Una fonte di ineguaglianza è la discriminazione sulla base della razza, sesso, etnia, classe sociale o religione. Tali discriminazioni si manifestano sia nel



mercato del lavoro sia in quello del credito. Quando i mercati sono caratterizzati da monopolio la natura disciplinante del mercato è ancor più ristretta.

In linea di principio drenare risorse dalle famiglie privilegiate e utilizzarle per dare sussidi all'accesso al mercato del credito delle famiglie povere può migliorare sia l'eguaglianza sia l'efficienza. Naturalmente, visti gli esiti di tali tipi di intervento descritti, i politici devo essere attenti a non replicare gli errori del passato che hanno portato al fallimento di tali iniziative.

Alcuni contesti possono invece condurre a risultati opposti a quelli auspicati. Tornando al caso del prestatore di denaro monopolista, abbiamo implicitamente assunto che questi presti denaro al medesimo tasso di interesse per tutti. Se invece il prestatore di denaro è in grado di applicare un tasso diverso a seconda della profittabilità del cliente non si assisterebbe alla restrizione dei capitali.

Nel prosieguo della trattazione ci soffermeremo in particolare sui fondamenti della teoria economica e su un'analisi più formale dei costi di agenzia.

### ***1.4 Microcredito e liberismo***

L'intuizione geniale del microcredito, e più specificamente di Yunus, è che il conseguimento dell'obiettivo sociale di ridurre (più propriamente intende eliminare del tutto) la povertà si possa ottenere utilizzando gli strumenti che il libero mercato mette a disposizione: pur rimarcando che Grameen non è un'azienda basata sulla cupidigia, si tratta comunque di un'azienda che ha come fine "il benessere degli azionisti sul lungo periodo"(Yunus 1997).

La visione del fondatore di Grameen Bank è fondata sul principio del liberismo economico, ove lo Stato intervenga solo in materia di giustizia, difesa e politica estera: "Non c'è dubbio che il libero mercato, così com'è organizzato attualmente, non sia la panacea di tutti i mali sociali.(...) Tuttavia io credo che lo Stato, almeno nella sua forma attuale, debba disimpegnarsi quasi totalmente (...) lasciando al settore privato - un settore privato "grameenizzato", vale a dire guidato dall'impegno sociale- la facoltà di assumere le sue funzioni".

Quindi viene criticata la forma che ha assunto il capitalismo, ove il presupposto essenziale degli attori economici è l'avidità: il motore della libera impresa può e deve essere una finalità di tipo sociale: "Grameen non crede nel liberismo

selvaggio (...) chiede che l'azione dello Stato consista unicamente nel varare misure che incoraggino le imprese a impegnarsi sul terreno sociale”.

Yunus è ferocemente contrario ad una struttura sociale che garantisca sussidi ai poveri in buona salute: giudica nociva l'elemosina e anche quella forma “istituzionalizzata” di elemosina costituita appunto dai sussidi. Le forme assistenziali secondo Yunus non consentono ai poveri di prendere un'iniziativa per sollevarsi dal loro stato. Sostiene al contrario che i poveri abbiano già il bagaglio culturale e formativo tale da permettere loro di avviare una microattività economica. Tutto quello che manca loro è il capitale o meglio, il controllo del capitale.

Yunus si spinge anche oltre, ritiene che i programmi di formazione rivolti ai più poveri siano superflui, addirittura nocivi in alcuni casi: è un'esigenza che deve emergere direttamente dai poveri, se si tratta di una formazione impartita per così dire dall'alto rischia di non dare buoni frutti. Questo non significa che l'istruzione venga messa in secondo piano, bensì che si tratta di un'esigenza che naturalmente si crea nei soggetti che, grazie alle proprie capacità e tramite la disponibilità di un capitale, si siano sollevati dall'estrema indigenza in cui versavano: si innesca dunque un circolo virtuoso che induce le persone ad avere sempre maggiori aspirazioni in termini di formazione, tecnologia, comunicazione e così via. E poiché si tratterà di un bisogno vero e proprio, saranno anche disposte a pagare per averlo.

Altro settore in cui Yunus esprime tutta la sua contrarietà all'intervento pubblico è quello sanitario: garantire l'accesso ad un'adequata assistenza medica non significherebbe mettere a disposizione un servizio sanitario pubblico gratuito (che in molti contesti si rivela di bassa qualità), bensì vorrebbe dire mettere i poveri nella condizione di produrre un reddito che permetta loro di pagarlo.

In sintesi il microcredito, e ancor maggiormente la microfinanza, sono degli strumenti per ridurre la povertà che sfruttano le potenzialità di un sistema liberista. Non sarebbe un caso infatti, che i programmi di microcredito abbiano fino ad ora avuto scarso successo in Paesi con strutture fortemente assistenziali: i potenziali beneficiari del programma spesso valutano la perdita del sussidio un costo opportunità troppo elevato da sostenere per ottenere un prestito con cui

avviare una piccola attività economica in proprio. Non da ultimo nelle economie avanzate il lavoro spesso si identifica con il lavoro salariato.

I programmi di microcredito hanno trovato ampia diffusione: esistono emuli di Grameen in gran parte degli stati Africani, in Asia, in America Latina e negli Stati Uniti, in alcuni stati europei.

In Italia è stata annunciata l'apertura di una sede di Grameen, in collaborazione con l'università di Bologna e con Unicredit Foundation, nel 2009, ma il progetto sembra essersi arenato, da lato per difficoltà burocratiche dall'altro per le accuse di evasione fiscale che hanno recentemente costretto Muhammad Yunus alle dimissioni in attesa che la sua posizione venga chiarita

Gli ultimi capitoli di questo lavoro saranno proprio dedicati all'analisi dell'esportazione del modello di microfinanza "alla Grameen" nelle economie avanzate, in particolare in Europa.

## **Capitolo 2: Teoria economica e Asimmetria informativa**

### ***Introduzione***

Perché il problema della povertà è stato così a lungo sottovalutato nel quadro dell'economia classica?

La teoria microeconomica analizza il comportamento dell'individuo come consumatore e come produttore, inteso come il soggetto che combinando i fattori di produzione capitale e lavoro, data una certa tecnologia, ottiene una certa produzione.

Possiamo esprimere dunque la produzione come funzione del lavoro  $L$  e del capitale  $K$ :

$$Q = f(K, L)$$

Se l'orizzonte temporale di riferimento è breve possiamo assumere che uno dei fattori di produzione rimanga fermo, nel caso illustrato in figura 2.1, assumiamo che il capitale impiegato rimanga costante, mentre aumentino le ore lavorate.

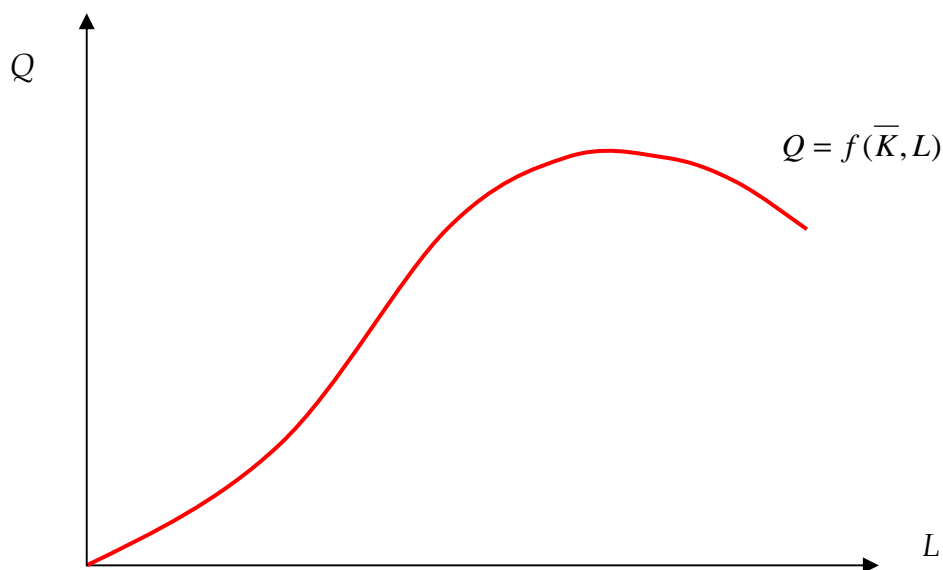


Figura 2.1 Esempio di funzione di produzione di breve periodo

Tale funzione rispecchia perfettamente la cosiddetta “legge dei rendimenti decrescenti” secondo la quale man mano che si aggiungono ulteriori unità di un fattore produttivo (tenendo fissi tutti gli altri), in una prima fase il prodotto cresce più che proporzionalmente rispetto all’input, ovvero inizialmente è concava, mentre successivamente i rendimenti per ogni unità addizionale di fattore produttivo decrescono.

Questo vale per entrambi i fattori di produzione considerati quindi , *ceteris paribus*, ovvero tecnologia, conoscenze e ore lavorate: allo stesso modo il rendimento aggiuntivo generato da un’addizionale unità di capitale è decrescente. Il principio dei rendimenti decrescenti deriva dall’assunzione di concavità della funzione di produzione.

La concavità è il prodotto dell’assunzione estremamente plausibile che quando un’impresa investe di più (utilizza maggiori capitali) a parità di lavoro dovrebbe aspettarsi di produrre più output, ma ogni unità addizionale di capitale porterà incrementi marginali di guadagno sempre più piccoli

Ne deriva che le imprese con capitali relativamente piccoli dovrebbero essere in grado di ottenere rendimenti più alti dai loro investimenti rispetto alle imprese con una grande quantità di capitale, perché il loro rendimento marginale del

capitale è maggiore: le imprese più povere dovrebbero essere in grado di pagare interessi bancari più elevati rispetto alle imprese ricche.

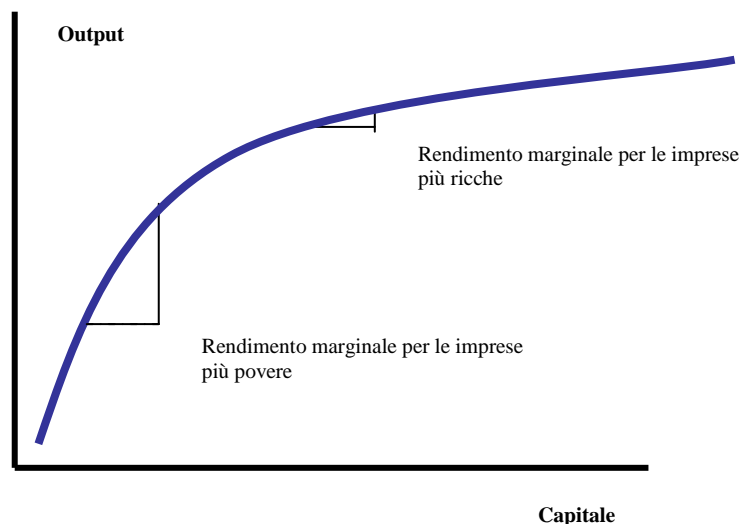


Figura 2.2 Rendimenti marginali del capitale con una funzione di produzione concava

In una più larga scala se questo principio basilare dell'economia è corretto, significherebbe che il capitale dovrebbe naturalmente affluire verso i paesi più poveri, e questo allo scopo di ottenere profitti maggiori.

Non solo, anche all'interno di ogni singola nazione il capitale dovrebbe fluire dai più ricchi ai più poveri. L'economista Robert Lucas Jr nel 1990<sup>3</sup> ha stimato che i debitori in India sarebbero disposti a pagare cinquantotto volte di più rispetto ai debitori in USA.

Ci si trova allora dinanzi a un paradosso: assunto che gli investitori sono prudenti e interessati al proprio tornaconto, in che modo il principio dei rendimenti marginali decrescenti del capitale è violato? Infatti, perché dunque è molto più probabile che i capitali affluiscano dalle nazioni più povere a quelle più ricche e non vice versa?

Questo capitolo ripropone di esaminare i problemi che appunto impediscono la circolazione dei capitali e tendono ad escludere i più poveri.

---

<sup>3</sup> Lucas, Robert (1990). "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries". *American Economic Review*

## 2.1 L'asimmetria informativa

Secondo l'analisi competitiva convenzionale gli operatori sono *price takers*, ovvero essendo molto piccoli rispetto al mercato considerano il prezzo come un dato, inoltre l'uguaglianza di domanda e offerta è parte della definizione di equilibrio.

Secondo il modello di Stiglitz e Weiss (1986) in realtà è pur vero che gli operatori sono piccoli rispetto al mercato, ma il comportamento *price taking* e l'equilibrio tra domanda e offerta non possono essere assunzioni, si tratta invece di proprietà che derivano da ipotesi più primitive. Soprattutto, non è detto che si verifichino sempre: è possibile per esempio che nei mercati vi siano situazioni di equilibrio senza che vi sia uguaglianza tra domanda e offerta. Altra assunzione smantellata da Stiglitz e Weiss è che le funzioni di utilità degli operatori siano indipendenti: queste in realtà possono influenzarsi reciprocamente.

Se le funzioni di utilità degli operatori sono interdipendenti la teoria dei mercati di concorrenza perfetta non conduce a soluzioni efficienti.

La teoria dei contratti è uno dei modi di affrontare il problema della distribuzione dell'informazione nei mercati, perché usa il metodo dell'ottimizzazione vincolata: la soluzione di equilibrio è quella in cui viene massimizzata l'utilità attesa di una delle parti, sotto il vincolo che l'altra parte abbia convenienza a partecipare. In tal modo, dal momento che l'uguaglianza tra domanda e offerta non è più una condizione per l'equilibrio, vi possono essere fenomeni di razionamento del capitale.

L'asimmetria informativa si riscontra nelle situazioni in cui l'informazione non è equamente distribuita tra le parti, per esempio le parti coinvolte nel contratto possono non detenere le stesse informazioni rispetto all'oggetto di scambio, oppure il fatto che l'ottenimento di un certo risultato possa o meno dipendere dagli sforzi profusi dalle parti. Nel mercato del credito, questo si traduce nella difficoltà della banca ad avere sufficienti informazioni sulla qualità del debitore.

La mancanza di informazione può essere a pieno titolo annoverata tra le cause della mancata affluenza del capitale ai più poveri.

Possiamo individuare due tipologie principali di asimmetria informativa, che danno luogo a problemi diversi:

- L'informazione nascosta
- L'azione nascosta

Si parla di informazione nascosta quando una delle parti, prima dello scambio, detiene più informazioni dell'altra sull'oggetto di scambio. Tipicamente nel mercato del credito avviene che dal lato della domanda i soggetti hanno una conoscenza migliore della rischiosità del proprio progetto rispetto alla banca da cui intende finanziarsi.

Per tutelarsi da questa sua incapacità di discriminare a priori i debitori potenzialmente più rischiosi da quelli più prudenti la banca potrebbe fissare un unico tasso di interesse idoneo a coprire il rischio medio. Tale tasso si potrebbe rivelare molto attraente per i debitori rischiosi, mentre potrebbe addirittura estromettere dal mercato i più prudenti. In una situazione come quella appena presentata l'equilibrio, se esiste, sarà dato dalla scelta del *second best*, ovvero dell'ottimo rispetto alla propria categoria di rischio, sotto il vincolo delle varie tipologie di contratto offerte dai potenziali finanziatori. In un caso di questo genere i debitori meno rischiosi dovranno pagare un costo aggiuntivo rispetto alla situazione di concorrenza perfetta.

Se tale costo è troppo elevato, i richiedenti più prudenti preferiranno non entrare nel mercato. Tale esito prende il nome di selezione avversa.

L'azione nascosta è un pericolo che si manifesta una volta effettuato lo scambio, quando vi sono situazioni per cui non è possibile per una parte monitorare il comportamento dell'altra senza incorrere in costi. In questo caso si parla dunque di azzardo morale, ovvero il rischio che il debitore attui un comportamento sleale. Possiamo evidenziare due tipi di azzardo morale: quello derivante dal fatto che le banche non sono in grado di assicurarsi che i clienti stiano facendo tutti gli sforzi possibili per rendere di successo il progetto d'investimento che stanno ponendo in essere (che definiamo azzardo morale *ex ante*) e quello che potremmo definire il comportamento "prendi i soldi e scappa", ovvero il rischio che i clienti, ottenuti rendimenti positivi dall'investimento, non vogliano più pagare.

Tali problemi sono ancora maggiori in regioni dove il sistema giudiziario è debole e risulta quindi più difficile imporre l'esecuzione dei contratti.



Se le banche avessero a propria disposizione metodi economici per raccogliere e valutare le informazioni sui propri clienti e potessero far rispettare i contratti sarebbe più semplice affrontare il problema dell'asimmetria informativa. Tuttavia le banche tipicamente affrontano costi di transazione relativamente alti quando lavorano in comunità povere.

Un'altra soluzione potenziale sarebbe che i clienti poveri potessero offrire delle garanzie (che però evidentemente i più poveri non sono in grado di offrire).

Vedremo in che modo il microcredito e la microfinanza si propongono di abbattere i costi di transazione e di superare i problemi derivanti dall'informazione nascosta e dall'azione nascosta per rendere accessibile il credito anche ai soggetti, come i più poveri, non in grado di offrire garanzie.

Le due semplici idee che hanno ispirato il movimento della microfinanza sono che le famiglie povere possono trarre profitto da un maggiore accesso al credito e che le istituzioni possono trarre profitto dall'allargamento del mercato ai più poveri.

Quindi la microfinanza si propone di permettere l'accesso al credito a soggetti che ne sono tradizionalmente esclusi con la creazione di programmi e di istituzioni finanziarie in grado di "reggersi sulle proprie gambe": Yunus sostiene anzi che la competitività del microcredito è un requisito essenziale per la sua crescita e diffusione nel tempo.

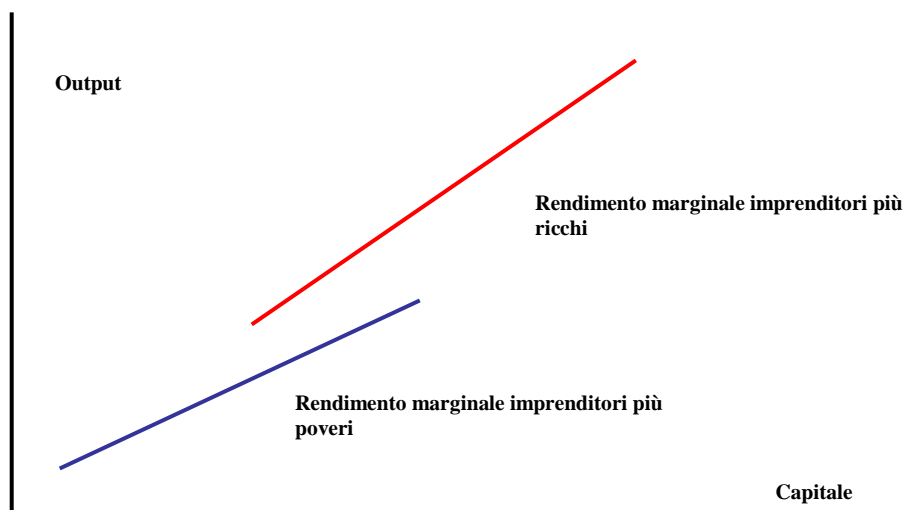
Tuttavia, paradossalmente, il movimento continua a essere supportato da milioni di dollari di sussidi. La speranza di molti è che questi siano necessari nella fase di avvio di programmi di microfinanza, ma che conseguendo economie di scala ed esperienza essi possa raggiungere l'autonomia finanziaria.

I programmi hanno dunque bisogno di raccogliere depositi a vista, emettere prestiti obbligazionari, oppure le istituzioni dovrebbero diventare così profittevoli da reperire fondi da fonti commerciali, diventando competitive sul mercato.

Torniamo al principio della redditività marginale decrescente del capitale di cui si parlava. Una implicita assunzione del grafico in figura 2.2 è che il capitale aumenti *ceteris paribus*, ovvero che il livello di istruzione, i contatti commerciali, l'attitudine agli affari e che l'accesso agli altri input sia il medesimo per ricchi e poveri. Si tratta tuttavia di un'ipotesi irrealistica, e, infatti, è facilmente dimostrabile che gli imprenditori con minori capitali

possono avere rendimenti marginali del capitale più bassi di quelli che hanno a disposizione grandi capitali.

Figura 2. 3 Rendimenti marginali del capitale con differenti condizioni d'accesso ai fattori produttivi



In caso come quello illustrato un individuo povero non potrebbe pagare tassi d'interesse elevati.

Se torniamo ad assumere che le caratteristiche di ricchi e poveri siano le medesime, eccetto il capitale, potrebbe ancora non trovare realizzazione il principio di rendimenti marginali di capitale decrescenti, per esempio introducendo l'assunzione che si possano realizzare delle economie di scala all'aumentare dei capitali investiti.

La sfida in Bangladesh e d in Indonesia è stata di chiedere tassi d'interesse relativamente bassi (dal 15 al 25% l'anno) continuando a servire clienti molto poveri e coprendo i costi.

Definiamo ora formalmente il modello di mercato del credito caratterizzato da asimmetria informativa in cui si colloca la nostra analisi<sup>4</sup>.

Gli attori dello scambio sono la banca e i richiedenti i prestiti.

Per quanto concerne la banca, ovvero l'intermediario che raccoglie depositi a vista offendo in cambio una remunerazione pari a  $i$  e offre prestiti a un tasso  $r$ , avremo da una parte una funzione di offerta di fondi dai risparmiatori:

$$L^s = L(I),$$

<sup>4</sup> Vedi Ruiz M.L. [1995] pagg. 15-20

$$L'(I) > 0$$

$$I = I + i$$

La funzione  $L^s$  vista dal lato della banca rappresenta il costo del reperimento del capitale, funzione crescente del tasso di interesse che remunera i depositi.. Tale funzione dovrà essere confrontata con la funzione del profitto netto atteso dalla banca,  $\pi$ , a sua volta funzione del contratto di credito

$$\gamma = (R, C, L)$$

in cui

$R = I + r$  è il tasso di capitalizzazione sui prestiti

$C$  è l'ammontare delle garanzie offerte dal debitore

$L$  è l'ammontare del prestito concesso

Ovvero, considerando un orizzonte temporale uniperiodale, la banca concederà il credito  $L$  in cambio, in caso di successo, di una remunerazione pari a  $RL$ , in caso di fallimento invece escuterà la garanzia, di importo  $C$ .

Supponiamo inoltre che la banca sia neutrale al rischio e che massimizzi la funzione del profitto netto atteso

$$\pi = \sum_{i=1}^n \pi_i(p_i, \gamma)$$

dove  $i=1, \dots, n$  rappresenta le tipologie di debitore.

Il profitto atteso netto è appunto pari alla somma dei profitti netti attesi, a loro volta funzione del contratto di credito e della probabilità di successo del progetto attuato dal richiedente il finanziamento.

Per quanto invece concerne i richiedenti del prestito, consideriamo che esistano due tipi di imprese  $i = (1, 2)$ , con ricchezza  $W$ , entrambe con il fine di massimizzare la propria utilità attesa ed entrambe avverse al rischio (graficamente significa che la funzione di utilità dell'impresa è concava) e con un progetto di investimento che necessita di essere interamente finanziato, il cui rendimento è la variabile casuale  $X_i$ . Supponiamo che per ottenere il finanziamento entrambe le imprese siano disposta a prestare una garanzia  $C$ .

Fissiamo altresì che  $C < RL \leq p_i X_i$ , in modo che per l'impresa sia conveniente attuare il progetto. Il fatto che però  $RL > C$  implica che la legge è in grado di punire una dichiarazione falsa oppure i termini del contratto incentivino

l'impresa a non dichiarare il falso, altrimenti questa avrebbe convenienza a dichiarare sempre il fallimento.

Definiamo  $p_i$ , con  $0 < p_i < 1$ , la probabilità di successo, per cui il rendimento del progetto è  $X_i > 0$ , mentre definiamo  $(1 - p_i)$  la probabilità di fallimento, per cui  $X_i = 0$ .

Supponiamo che per le imprese di tipo 1 la loro probabilità di successo sia maggiore e che il rendimento in caso di successo sia inferiore rispetto alle imprese del tipo 2. Per semplificare l'analisi supponiamo inoltre che il rendimento atteso sia il medesimo per entrambe.

In termini formali ciò si può esprimere:

$$p_1 > p_2$$

$$X_1 < X_2$$

$$p_1 X_1 = p_2 X_2$$

In altre parole l'impresa 1 è meno rischiosa secondo il principio della Dominanza Stocastica di Secondo Ordine (SSD)<sup>5</sup>.

Abbiamo detto che il contratto di credito presuppone che se il progetto ha successo la banca ottenga una remunerazione pari al capitale più gli interessi ( $RL$ ), altrimenti, se il progetto fallisce, la sola remunerazione per la banca sarà la garanzia che l'impresa aveva offerto per l'ottenimento del prestito.

Nel caso dell'informazione nascosta la banca conosce solo la distribuzione di probabilità dei rendimenti, ma non è in grado di discriminare le imprese meno rischiosa da quelle più rischiose. In tal caso il profitto netto atteso dalla banca dalla concessione del credito all'impresa  $i$ -esima sarà:

$$\pi_i(p_i, \gamma) = p_i(LR) + (1 - p_i)C - LI$$

Ovvero  $p_i(LR)$  è il rendimento lordo atteso in caso di successo,  $(1 - p_i)C$  è il rendimento lordo in caso di fallimento,  $LI$  è il costo che la banca sostiene per reperire i fondi.

---

<sup>5</sup> Il progetto 1 è meno rischioso del progetto 2 secondo la SSD quando

$$\int_0^z [G(t) - H(t)] dt \geq 0 \text{ per ogni } z \in Z.$$

In tal caso è dimostrabile che tale relazione è equivalente alla relazione di preferenza data dalla funzione di utilità degli individui avversi al rischio (la cui utilità è  $U' \geq 0, U'' \leq 0$ ), per cui il progetto meno rischioso è preferito da ogni individuo avverso al rischio (Vedi Ruiz M.L. [1995] pag. 125)

L'utilità netta attesa da parte dell'impresa dipenderà dalla probabilità di successo del progetto, dal rendimento del progetto, dal costo dell'ottenimento del credito:

$$V_i(p_i, X_i, \gamma) = p_i U(W + X_i - RL) + (1 - p_i) U(W - C)$$

ove la prima parte del secondo membro dell'equazione rappresenta l'utilità attesa in caso di successo, al netto dei costi da pagare alla banca, mentre la seconda parte quantifica la perdita di ricchezza in caso di insuccesso.

Nel caso dell'azione nascosta il problema non riguarda distribuzione di probabilità della rischiosità dei progetti che le imprese intendono porre in essere, ha piuttosto a che fare con l'eventuale comportamento sleale del debitore, il quale potrebbe decidere di non impegnarsi per realizzare il progetto, o scegliere un progetto diverso, oppure assumere il comportamento "prendi i soldi e scappa".

Supponiamo in questo caso che ci sia un solo tipo di imprenditore, il quale può scegliere tra due progetti diversamente rischiosi,  $s$  e  $r$ , abbia una ricchezza  $W$  e offra una garanzia  $C < RL$  per ottenere il finanziamento.

Il progetto avrà successo con probabilità  $p_j$ , in tal caso il rendimento del progetto sarà  $X_j > 0$ , mentre fallirà con probabilità  $(1 - p_j)$  con rendimento  $X_j = 0$ .

Assumiamo che:

$$p_j X_j > RL$$

$$p_s > p_r$$

$$X_s < X_r$$

$$p_s X_s > p_r X_r$$

ovvero secondo la dominanza stocastica del secondo ordine  $s$  è meno rischioso di  $r$ . La banca conosce le distribuzioni di probabilità relative i progetti, ma non può controllare se l'imprenditore una volta ottenuto il finanziamento attuerà il progetto più rischioso o quello più sicuro.

Ancora una volta la funzione attesa di profitto netto della banca sarà:

$$\pi_j(p_j, \gamma) = p_j(LR) + (1 - p_j)C - LI$$

Mentre la funzione di utilità per l'imprenditore sarà:

$$V_j(p_j, X_j, \gamma) = p_j U(W + X_j - RL) + (1 - p_j) U(W - C)$$

Il concetto di equilibrio in un mercato così strutturato è diverso dall'equilibrio in concorrenza perfetta. Se consideriamo la definizione di equilibrio del mercato del credito di Rotshild e Stiglitz [1981] (proposta relativamente al mercato assicurativo) abbiamo la presenza di equilibrio quando i richiedenti massimizzano l'utilità attesa, sotto il vincolo dei contratti presenti sul mercato e quando nell'insieme di equilibrio nessun contratto comporta profitti attesi negativi per la banca (c.d. vincolo di partecipazione. Infine, al di fuori dell'equilibrio, non esistono contratti che diano luogo a profitti non negativi per la banca.

Se sussiste il concetto di libertà di entrata, deduciamo che nell'equilibrio i contratti danno luogo a profitti nulli per la banca, altrimenti altre banche potrebbero accedere al mercato offrendo tassi più bassi.

Inoltre i contratti devono soddisfare il “vincolo di compatibilità con gli incentivi”, ovvero i termini del contratto, affinché non si incorra dei problemi già citati di selezione avversa e azzardo morale (comportamento sleale), dovranno contenere incentivi idonei a tale scopo. Tali contratti tuttavia comportano un onere per i partecipanti allo scambio, che li rende più costosi rispetto alla soluzione di equilibrio di concorrenza perfetta e perfetta informazione: per questo l'equilibrio, quando esiste, è meno efficiente.

### **2.1.1 La selezione avversa: il modello di Stiglitz e Weiss**

La selezione avversa è un problema approfonditamente analizzato da Stiglitz e Weiss nel 1981, i quali hanno elaborato dei modelli in cui le banche non possiedono informazioni adeguate sulla rischiosità dei progetti che i potenziali debitori intendono porre in essere. Dal momento che le banche non sono in grado di discriminare la rischiosità dei progetti da finanziare, tenderanno ad innalzare il livello dei tassi, per compensare il rischio, con il risultato di estromettere dal mercato i soggetti intenzionati a porre in essere progetti più affidabili. Tale imperfezione del mercato impedisce l'accesso al credito ad una parte di clienti, non disponibili a richiedere prestiti a tali tassi di mercato.

Formalmente consideriamo una popolazione formata da individui che cercano di massimizzare il proprio profitto, assumiamo inoltre che la loro funzione di utilità sia lineare, ovvero essi siano neutrali al rischio.

Ogni soggetto può investire  $L=1$  in un progetto uniperiodale. Supponiamo che i soggetti non dispongano della ricchezza necessaria per attuare il proprio progetto, ma che debbano ricorrere al credito per l'intera attuazione del progetto, e che non possano prestare garanzie, quindi  $C=0$ .

Supponiamo inoltre che la rischiosità dei progetti sia eterogenea, per semplificare assumiamo che un progetto "sicuro" garantisca un rendimento pari a  $X_1$  con probabilità  $p_1 > 1/2$ , mentre un progetto "rischioso" possa dar luogo a un rendimento  $X_2 > X_1$  con probabilità  $p_2 < p_1$ .

In entrambi i casi, qualora il progetto fallisca, rispettivamente con probabilità  $(1-p_1) < (1-p_2)$ , il rendimento è nullo. E' evidente che con probabilità pari a  $(1-p_i)$  la banca che presta denaro a un investitore rischioso non vedrà restituito il prestito.

Inoltre, per semplificare poniamo che, i rendimenti attesi delle due categorie siano identici:

$$p_1 X_1 = p_2 X_2$$

Tale condizione garantisce che il progetto 1 è meno rischioso del progetto 2 sia secondo la SSD, sia secondo il criterio MPS (Mean Preserving Spread)<sup>6</sup>. Supponiamo che la frazione di popolazione "affidabile" sia pari a  $q$ , mentre la frazione di popolazione rischiosa sia pari a  $(1-q)$ . Il problema per la banca è che non ha gli strumenti per distinguere le due tipologie di investitori. Poiché la banca in equilibrio conseguirà profitti nulli, non è restrittivo ammettere che il numero dei progetti finanziati sia pari ad 1.

La funzione del profitto atteso aggregato  $\pi^T$  della banca risulta pertanto:

$$\pi^T(p_1, p_2, \gamma, q) = qp_1 R + (1-q)p_2 R - I$$

Dal punto di vista dell'istituto erogatore, il tasso di interesse dovrà essere fissato in modo da coprire i costi di erogazione del credito, che definiremo  $I > 1$ , perché l'istituto reperisce fondi tramite raccolta a vista che deve essere

---

<sup>6</sup> Il criterio MPS è un caso particolare del criterio SSD in cui oltre alla condizione  $\int_0^z [G(t) - H(t)] dt \geq 0$  per ogni  $z \in Z$  vale anche che  $E(X) = E(Y)$

remunerata. Quindi  $I$  include sia i costi di transazione sia la remunerazione spettante ai depositanti (o a chiunque fornisca il capitale).

Vediamo che  $\pi^T$ , dati  $q$  e  $I$ , è funzione crescente di  $R$  che è la remunerazione lorda attesa dalla banca, pari a  $R = (I+r)$ , dove  $r$  è il tasso di capitalizzazione.

Graficamente avremo:

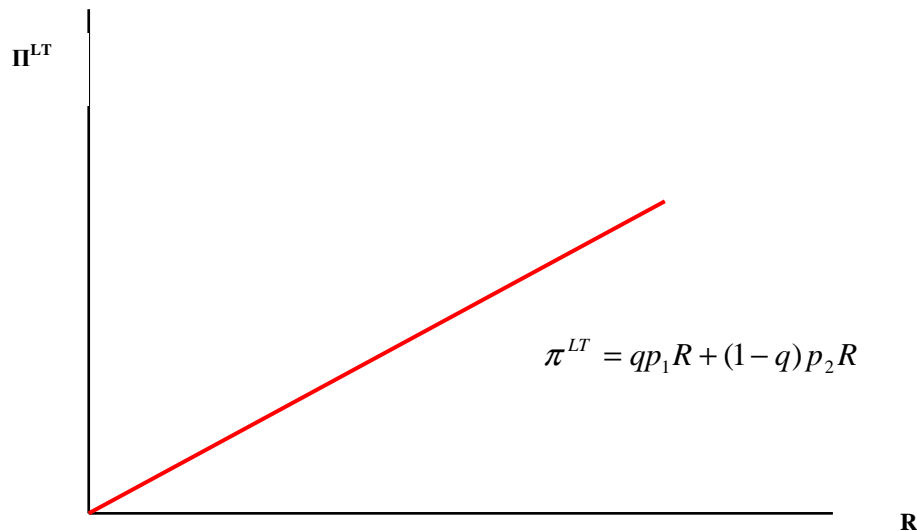


Fig. 2.4 Profitti lordi attesi da parte della banca

La funzione dei profitti lordi attesi da parte della banca è una semiretta, poiché la banca è neutrale al rischio, con origine coincidente con l'origine degli assi. Se avessimo considerato i profitti netti la semiretta sarebbe traslata a destra per  $-I$ , pari al costo sostenuto per ottenere i fondi da impegnare nei contratti di credito.

La funzione di utilità attesa da parte dell'investitore è invece:

$$v_i = p_i(X_i - R)$$

Dal momento che per ipotesi anche l'imprenditore è neutrale al rischio, anche la sua utilità attesa è funzione lineare di  $R$ , a parità degli altri parametri. Il debitore ha convenienza a finanziare il progetto fino a che  $R=X_i$ , se  $R$  scende sotto questo valore critico per il soggetto realizzare il progetto non sarà più conveniente, quindi abbandonerà il mercato del credito.



Rappresentiamo graficamente congiuntamente le rispettive funzioni di utilità dell'imprenditore che abbiamo definito più "sicuro" e quello più "rischioso".

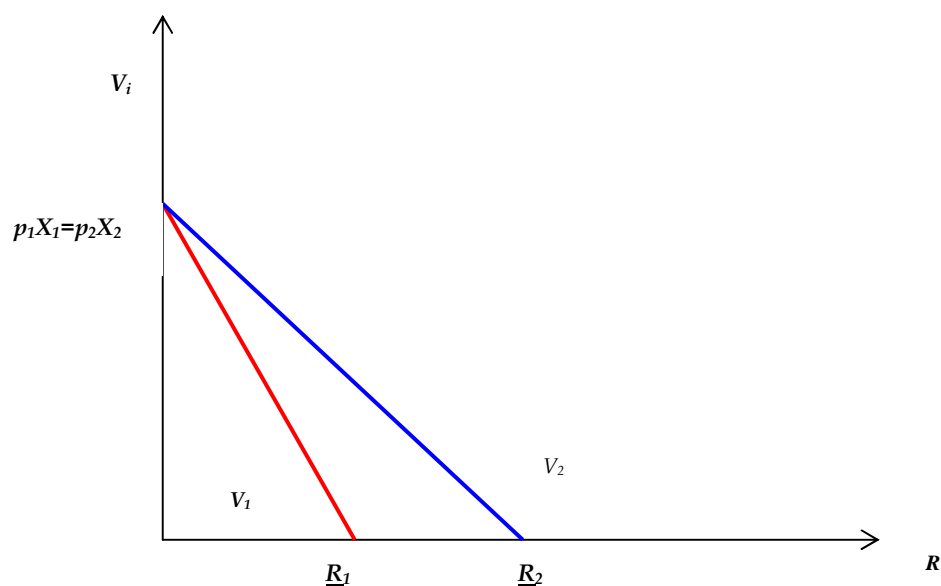


Figura 2.5 Funzione di utilità attesa da parte dei debitori più prudenti e più rischiosi

Poiché abbiamo imposto l'uguaglianza dei rendimenti attesi, dato  $R$ , l'utilità attesa è maggiore per l'imprenditore che attua il progetto più rischioso con maggiori probabilità di fallimento.

Con le assunzioni del modello il contratto di credito offerto dalla banca ha come sola variabile il tasso di interesse, dal momento che abbiamo assunto che i debitori non offrono garanzie, formalmente  $\gamma(R, C, L) = \gamma(R, 0, 1)$ .

L'istituto di credito può offrire sul mercato una unica tipologia di contratto, poiché se offrisse due diversi contratti con tassi diversi, per esempio  $R_1 < R_2$ , dal momento che non è in grado di distinguere la tipologia dei debitori, entrambe le tipologie sceglierebbero il contratto con tasso inferiore: in breve questo significa che la banca non è in grado di superare il problema della selezione avversa e l'equilibrio, se esiste, sarà unificante, ovvero esiste un unico contratto per tutte le imprese.

I valori critici di tasso che determinano l'uscita dal mercato della rispettiva categoria di debitore devono essere inclusi nella nostra analisi: infatti, se per la banca è del tutto influente che i rendimenti attesi lordi per i soggetti più rischiosi siano maggiori in caso di successo, è molto importante il fatto che se il tasso aumenta al di sopra della soglia critica  $R_1$ , la quota  $q$  di debitori prudenti

uscirà dal mercato, determinando una discontinuità nei profitti attesi lordi della banca.

Supponiamo che entrambi i progetti, quello più rischioso e potenzialmente più remunerativo e quello che garantisce un rendimento minore con maggiori probabilità di successo, siano efficienti rispetto ai costi da sostenere per la loro attuazione.

Rimuovendo l'incertezza dei rendimenti dei progetti più sicuri, ponendo dunque  $p_1=1$ , se tutti i debitori volessero investire nel progetto che abbiamo definito sicuro, in un mercato concorrenziale la banca fisserebbe il tasso di interesse  $R$  esattamente al livello  $I$ , ovvero pari al suo costo marginale di reperimento dei fondi.

A questo tasso la banca copre i suoi costi e i soggetti conseguono un profitto pari a  $(X_1 - R)$ .

La presenza dei soggetti intenzionati ad attuare il progetto rischioso tuttavia conduce la banca a voler fissare un tasso  $R > I$  per compensare il rischio maggiore, ovvero il rischio che il progetto non abbia successo.

Il tasso verrà dunque fissato in modo che il rendimento atteso dal prestare denaro a un debitore sconosciuto (di cui la qualità non sia nota) sia pari a  $I$ .

Formalmente:

$$qp_1R + (1-q)p_2R + (1-q)(1-p)*0 = I,$$

ovvero

$$qp_1R + (1-q)p_2R = I.$$

Risolvendo per  $R$ :

$$R = \frac{I}{qp_1 + (1-q)p_2}.$$

Poiché abbiamo fissato  $p_1=1$ , ovvero abbiamo supposto che il progetto più sicuro certamente avrà successo l'equazione precedente diventa:

$$R = \frac{I}{q + (1-q)p_2}.$$

La banca in realtà sostiene costi anche per finanziare quella parte di soggetti che investe in un progetto rischioso, per cui il maggiore tasso di interesse deve coprire i costi sostenuti per la parte di popolazione rischiosa che fallisce:

$$R - I = A = \frac{I(1-q)(1-p_2)}{q + (1-q)p_2},$$

Ovvero  $R = I + A$ .

Il risultato è che indistintamente tutti i debitori dovranno pagare un tasso più elevato, pari al premio per il rischio che la banca vuole remunerare per investire nei progetti più rischiosi.

Tale interesse potrebbe innalzarsi fino al punto in cui i soggetti meritevoli potrebbero essere scoraggiati a ricorrere al credito, dal momento che a determinati livelli di tasso il credito risulta razionato, ovvero la banca negherà il prestito a  $q$  clienti sicuri e a  $(1-q)$  clienti rischiosi. Ci sarebbe inefficienza dal momento che per ipotesi entrambi i progetti siano meritevoli e in caso di simmetria informativa entrambi sarebbero finanziati, ovviamente a tassi diversi. Di seguito mostriamo due esempi che ben evidenziano le possibili inefficienze.

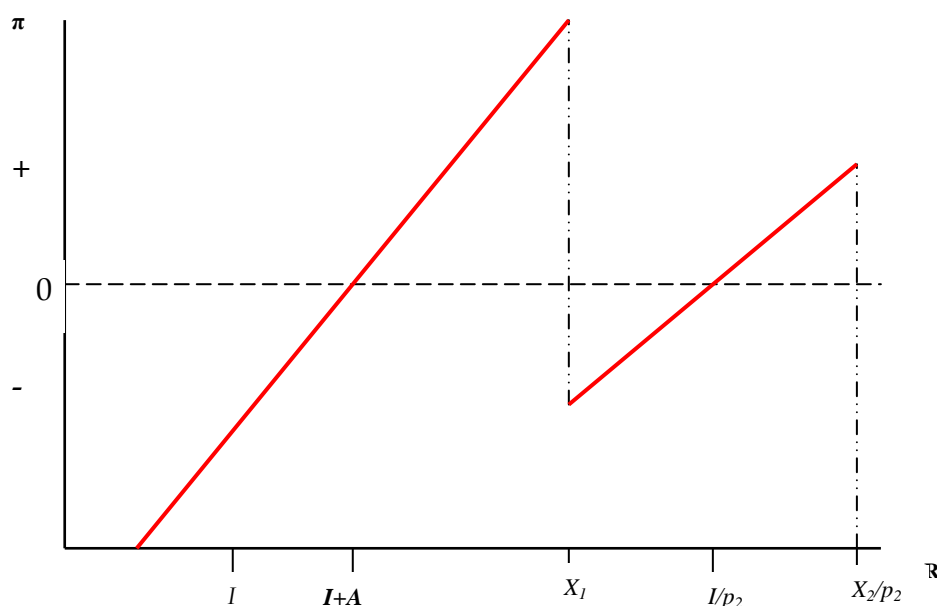


Fig. 2.6 Funzione del profitto netto atteso dalla banca

Atteso che la banca per ottenere profitti non negativi dovrebbe fissare il tasso al livello  $R=(I + A)$ , per livelli di tasso compresi tra  $(I + A)$  e  $X_I$  sia i richiedenti più rischiosi, sia quelli meno rischiosi hanno convenienza a richiedere il prestito. La fissazione di un livello di tasso superiore a  $X_I$  determina una caduta dei profitti della banca, corrispondente all'uscita dal mercato dei creditori più

prudenti, pertanto il profitto atteso dalla banca sarà negativo fino al  $(I/p_2)$ , livello al quale la banca consegue profitti nulli. Se il tasso supera  $X_2/p_2$ , anche i richiedenti rischiosi lasceranno il mercato.

In un caso come quello presentato esiste dunque un livello di tasso che garantendo profitti non negativi per la banca, non determina l'uscita dal mercato dei clienti più meritevoli.

Tuttavia è possibile che il rendimento del progetto prudente sia più basso (oppure la rischiosità dei progetti sia maggiore) rispetto al tasso necessario per compensare il rischio determinato dalla presenza dei clienti più rischiosi. La situazione prospettata può essere esemplificata nel seguente grafico:

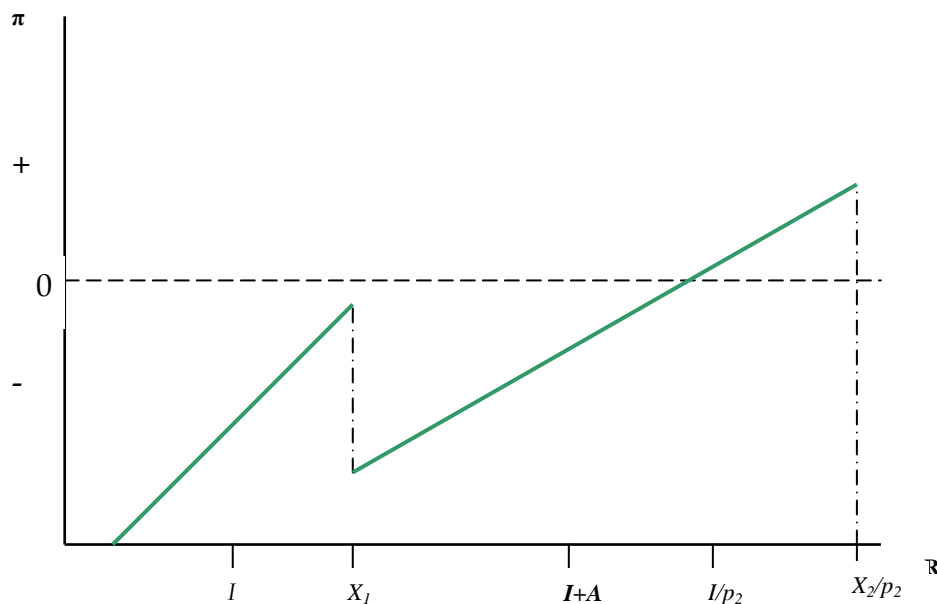


Fig. 2.7 Funzione del profitto atteso della banca

In questa situazione la banca, per ottenere un profitto, deve fissare il tasso ad un livello  $I/p_2$ , livello di tasso al quale i soggetti "sicuri" hanno lasciato il mercato: tassi sarebbero talmente elevati che per loro sarebbe più costoso ottenere il finanziamento e conseguire un rendimento  $X_1$  piuttosto che non attuare il progetto.

La presenza di soggetti eterogenei sul mercato, a seconda della rischiosità degli stessi, può avere l'effetto di estromettere i potenziali debitori più sicuri: si tratta appunto del fenomeno della selezione avversa, che ha appunto all'origine

nella mancanza di informazione da parte della banca sull'identificazione della rischiosità dei richiedenti il credito.

La soluzione di equilibrio elaborata da Stiglitz e Weiss prevede dunque un equilibrio definito unificante, perché tutte le parti firmano un medesimo contratto, tuttavia tale equilibrio può comportare razionamento del capitale: al livello di tasso determinato la domanda di credito potrebbe non essere interamente soddisfatta

Rappresentiamo graficamente l'equilibrio di Stiglitz e Weiss servendoci dei quattro quadranti per visualizzare simultaneamente i vari mercati analizzati.

Si tratta di uno dei possibili scenari, in cui si realizza un equilibrio con razionamento di capitali.

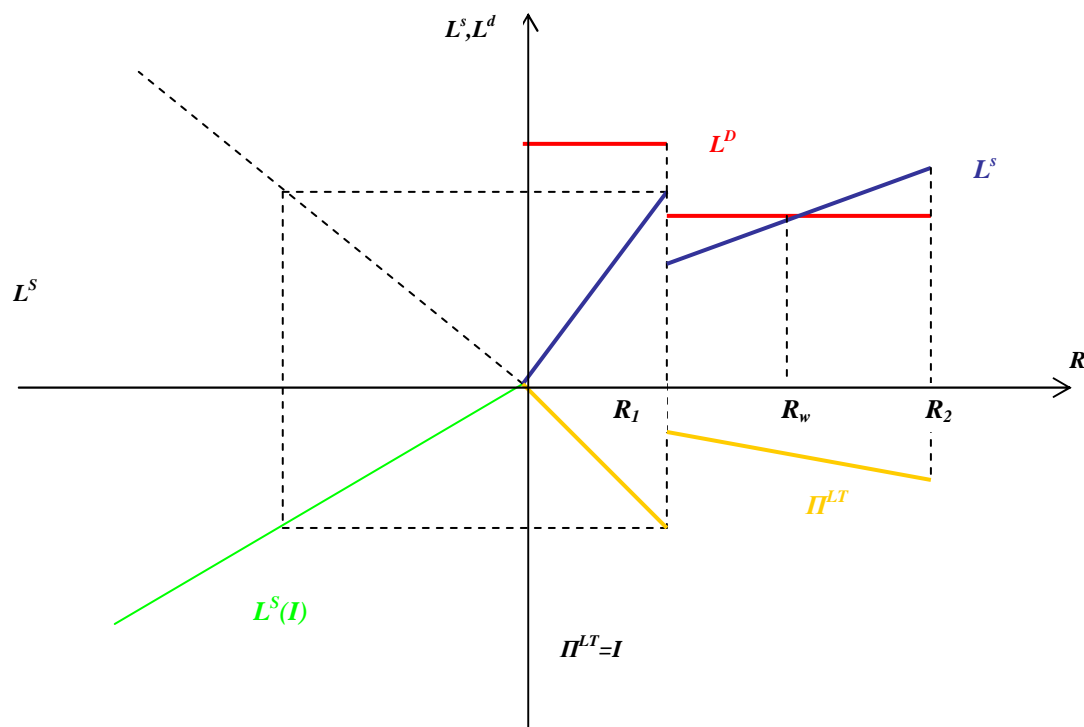


Fig. 2.8 Equilibrio nel modello di Stiglitz e Weiss

Nel primo quadrante troviamo la rappresentazione del mercato del credito: la funzione di domanda dei prestiti,  $L^D$ , funzione di  $R$ , si presenta discontinua: tutti domandano credito fino a che il tasso non supera il primo livello critico  $R_1$ , mentre per livelli di tasso superiori a  $R_1$  la parte di richiedenti più prudente esce dal mercato. Naturalmente se, per esempio, il primo tratto della  $L^D$  avesse un

coefficiente angolare maggiore, potrebbe verificarsi un equilibrio in assenza di razionamento.

Esisterebbe un equilibrio in cui domanda ed offerta di equivalgono sul mercato del credito al tasso  $R_w$ , ma non è un equilibrio che massimizza i profitti della banca.

L'equilibrio che massimizza i profitti della banca è al livello  $R_I$  al contrario lascia insoddisfatta una parte della domanda di credito.

Nel quarto quadrante vediamo la relazione tra profitti della banca e offerta di depositi a vista nel quale in condizioni di concorrenza perfetta si verifica che le banche pagano una remunerazione ai depositanti pari al profitto conseguito offrendo il contratto di credito.

Nel terzo vediamo rappresentato il profitto atteso lordo da parte della banca che presenta un massimo locale per  $R=R_I$ .

La banca offre quindi un unico contratto di credito  $\gamma(R_I, 0, 1)$ , per evitare il problema della selezione avversa.

### **2.1.2 Azione nascosta**

Dal momento che i prestatori di denaro non possono osservare gli sforzi del debitore per restituire il prestito o non possono osservare i risultati del progetto si espongono al rischio dell'azzardo morale (c.d. Moral hazard), altrimenti definito comportamento sleale.

Le tipologie di comportamento sleale che un soggetto può assumere una volta effettuato lo scambio possono essere diverse: possiamo distinguere due casi, l'azzardo morale *ex ante* e l'azzardo morale *ex post*.

Il primo caso riguarda i comportamenti che diminuiscono la probabilità della buona realizzazione dei rendimenti.

Assumiamo di avere un soggetto intenzionato ad investire in un progetto un periodale, e che abbia la necessità di essere interamente finanziato.

Per semplicità poniamo che il fabbisogno di finanziamento coincida con il costo del progetto: pertanto poniamo  $L=I$ .

Supponiamo che una volta ottenuto il credito il soggetto possa decidere di fare degli sforzi per compiere il progetto e ottenere un profitto certo  $X$ , oppure possa decidere di non impegnarsi per realizzare il progetto, ed in tal caso avere profitti solo con una probabilità  $p < 1$ . Il contratto di credito pertanto sarà  $\gamma(R,0,1)$

Definiamo  $c$  il costo dello sforzo del debitore per compiere il progetto (inteso come costo non monetario).

Il totale lordo dovuto alla banca è pari a  $R$  (come sempre inteso come capitale più interessi), mentre  $I$  il costo per unità di capitale per la banca, in modo che  $R > I$ .

A causa del concetto di responsabilità limitata  $R$  verrà pagato solo se il debitore consegue profitti. Il contratto di credito offerto dalla banca pertanto sarà  $\gamma(R,0,1)$ .

Analizziamo la decisione del soggetto (se impegnarsi per attuare il progetto) in termini formali.

L'utilità netta dell'imprenditore sarà

$$v(1, X, \gamma) = (X - R) - c$$

se verranno profusi sforzi per attuare il progetto. Si tratta di un valore certo, almeno secondo le nostre ipotesi che l'impegno rende certa la realizzazione di un rendimento, per cui la probabilità che il soggetto che si impegna nella realizzazione del progetto ottenga il rendimento  $X$  è  $p=1$ .

In caso contrario, secondo le nostre ipotesi, l'utilità netta attesa sarà pari a

$$v(p, X, \gamma) = p(X - R).$$

E' intuitivo verificare che il soggetto sarà portato ad impegnarsi per attuare il progetto quando

$$(X - R) - c > p(X - R).$$

RisolviAMO per  $R$ :

$$R < X - \frac{c}{(1-p)}.$$

Questo significa che se i tassi si innalzano ad un livello più elevato di

$$\left[ X - \frac{c}{(1-p)} \right]$$

il debitore non sarà più incentivato ad impegnarsi per attuare il progetto, dal momento che in caso di fallimento solo la banca sopporterà i costi del fallimento (in virtù del concetto di responsabilità limitata). Per ovviare a tutto ciò la banca dovrà fissare adeguatamente il tasso di interesse, in modo da incentivare i debitori ad impegnarsi per attuare il proprio progetto.

Supponiamo ora che i costi di reperimento fondi  $I$  che la banca deve sostenere siano

$$X - c > I.$$

Questo significa che se il debitore si impegna, il suo rendimento netto è superiore al costo del capitale. In un mercato senza imperfezioni il credito dovrebbe essere concesso e il debitore si adoprerebbe per porre la buona riuscita del progetto: l'attività di finanziamento sarebbe, per così dire, efficiente ex ante.

Tuttavia il problema è che la banca non può controllare gli sforzi del soggetto finanziato.

Inoltre può accadere che il costo del capitale per la banca sia

$$(X - c) < I < [X - c / (1 - p)]$$

poiché la banca deve caricare il tasso di interesse lordo almeno al livello  $I$  per coprire i costi, dovrà stabilire

$$R > [y - c / (1 - p)]$$

e a quel livello di tasso il soggetto finanziato non avrà più convenienza ad impegnarsi.

In una situazione come quella appena presentata, la banca potrebbe decidere di non prestare affatto in assenza di garanzie da parte del soggetto finanziato. Infatti l'introduzione della garanzia rende il soggetto partecipe dell'eventuale fallimento del progetto.

Poniamo che  $w < I$  sia il valore della garanzia, se il progetto fallisce, cosa che avviene in assenza di impegno con probabilità  $(1 - p)$ , il finanziato perde  $w$ . Il contratto di credito diventa  $\gamma(R, w, 1)$ .

La banca ottiene  $w < I$ , quindi non copre il costo del capitale: ciò che cambia è la considerazione dei costi dal punto di vista del debitore.

Il debitore avrà infatti convenienza ad impegnarsi qualora:

$$(X - R) - c > p(X - R) - w(1 - p)$$



Il rendimento netto atteso in caso di impegno sarà tanto maggiore rispetto al rendimento atteso in assenza di impegno quanto maggiore sarà il valore della garanzia. Introducendo la garanzia anche la determinazione del tasso  $R$  cambia:

$$R < (X + w) - \frac{c}{(1-p)},$$

ovvero il tasso oltre il quale il debitore non ha più convenienza ad impegnarsi si innalza. Se il valore della garanzia è maggior e del costo di reperimento del capitale il tasso sarà fissato in modo che sarà sempre concesso prendere il prestito.

Banalmente, se in un sistema capitalistico avanzato come quello in cui viviamo la pratica di richiedere garanzie da parte delle banche a fronte della concessione di prestiti è frequente, si rivela assolutamente impraticabile in un contesto di potenziali debitori con un reddito al di sotto della soglia di povertà.

Altra situazione relativa all'azzardo morale *ex ante* si verifica quando il soggetto, una volta ottenuto il finanziamento, decide di investire in un progetto più rischioso di quello scelto inizialmente.

Supponiamo di avere un imprenditore neutrale al rischio (in modo che la sua funzione di utilità sia lineare) che possa scegliere tra il progetto  $s$ , più prudente, e  $r$ , più rischioso secondo la SSD, dove

$$p_s > p_r,$$

$$X_s < X_r,$$

$$p_s X_s > p_r X_r.$$

Inoltre poniamo come sempre che l'imprenditore debba interamente finanziare il progetto tramite un contratto di credito, che il fabbisogno finanziario sia pari a 1, che non possa offrire garanzie. In tal modo il contratto di credito, secondo la terminologia già utilizzata è  $\gamma(R,0,1)$ .

L'utilità attesa per i due progetti è:

$$v_s(p_s, X_s, \gamma) = p_s(X_s - R),$$

$$v_r(p_r, X_r, \gamma) = p_r(X_r - R).$$

L'assunzione  $p_s X_s > p_r X_r$  è molto importante perché significa che per  $R=0$  l'imprenditore ha convenienza a scegliere il progetto più sicuro. In caso

contrario sceglierebbe sempre il progetto più rischioso, perché la relativa utilità attesa sarebbe sempre maggiore.

Graficamente:

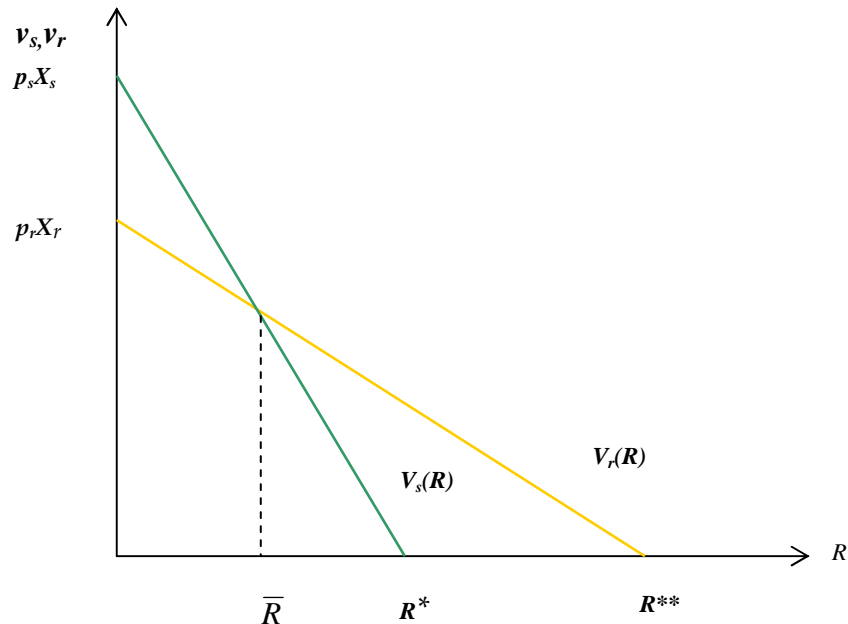


Figura 2.9 Funzione di utilità attese di due progetti diversamente rischiosi

E' evidente che per tassi  $R \leq \bar{R}$  l'imprenditore riterrà conveniente attuare il progetto  $s$ , mentre per tassi superiori preferirà il progetto  $r$ , più rischioso.

Dal lato della banca la funzione di profitto atteso sarà:

$$\pi_s(p_s, \gamma) > \pi_r(p_r, \gamma)$$

dal momento che

$$p_s R - I > p_r R - I.$$

Infatti il profitto atteso dalla banca dipende dalle differenti rischiosità del progetto e dal costo di reperimento fondi, il medesimo indipendentemente dal progetto finanziato.

Questo significa che per la banca risulta preferibile l'attuazione del progetto prudente che a parità di livello di tasso le garantisce rendimenti lordi migliori.

Come si vede si possono verificare conflitti di interesse tra le parti: la banca preferirebbe, indipendentemente dal livello di tasso, che i soggetti finanziati attuassero il progetto più prudente, mentre questi ritengono che sia più conveniente attuare il progetto più prudente se e solo se il tasso  $R \leq \bar{R}$ .

Pertanto la funzione del profitto della banca presenterà una discontinuità in  $\bar{R}$ :

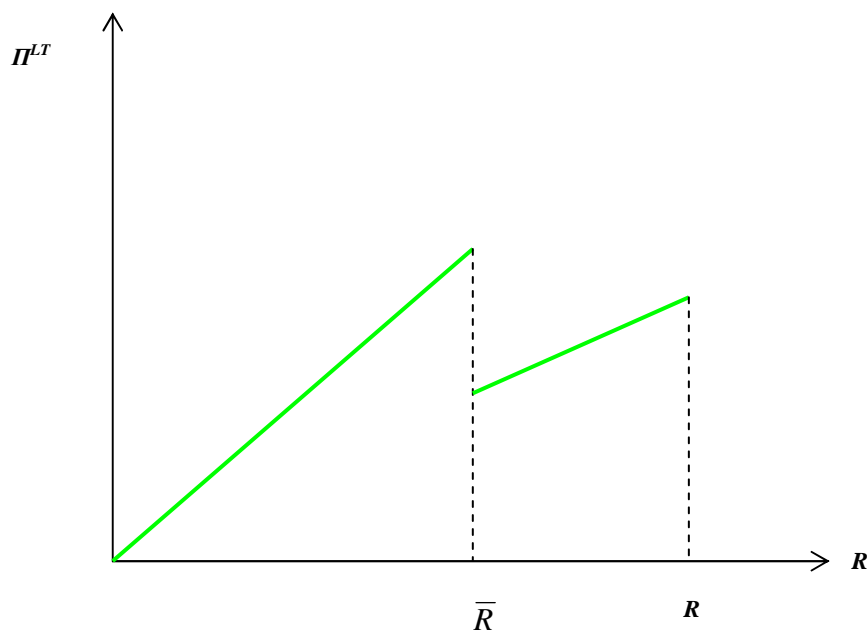


Figura 2.10 Funzione di profitto attesa della banca

La banca quindi per incentivare il comportamento “giusto” da parte dei clienti deve attuare dei meccanismi di controllo indiretto, che nella fattispecie si traducono nel non innalzare il tasso al di sopra di una soglia determinata.

Il caso di azzardo morale ex post si manifesta dopo che il debitore ha investito il denaro e potrebbe decidere, una volta ottenuti gli guadagni dal progetto, di non restituire il prestito. Questo genere di situazioni emerge quando il prestatore non osserva interamente i profitti di colui che ha ricevuto il denaro, in modo che il debitore possa falsamente dichiarare una perdita o il fallimento. Formalmente, supponiamo che l'imprenditore finanzi totalmente un progetto che necessita di  $L=1$  per la sua realizzazione e che a tale investimento corrisponda con certezza un rendimento lordo pari a  $X$ . Poniamo anche che il debitore abbia prestato garanzia pari a  $w$ , che la banca sia autorizzata a confiscare in caso di mancato pagamento, che il tasso di interesse sia fissato in modo che il prestatore pareggi i costi quando finanzia gli extra costi del progetto. Il contratto di credito è quindi  $\gamma(R, w, 1)$ .

Infine supponiamo che la banca possa appurare il fallimento con probabilità  $s < 1$ .

L'utilità del debitore che ripaga il suo debito è:

$$v(1, X, \gamma) = (X + w) - R,$$

mentre se decide di non pagare diventa:

$$v(s, X, \gamma) = (1 - s)(X + w) + sX.$$

La prima parte del secondo membro di questa ultima equazione definisce il comportamento “prendi i soldi e scappa”, ovvero mantiene i suoi rendimenti netti, la garanzia e non paga l'interesse alla banca, la seconda parte illustra ciò che accade se la banca escute la garanzia: il rendimento sarà pari a  $sX$  perché il debitore perde la ricchezza personale prestata come garanzia..

Il creditore tenterà di non ripagare il debito se sarà soddisfatto la seguente equazione:

$$(X + w) - R < (1 - s)(X + w) + sX$$

ovvero se

$$R > sw.$$

Sarebbe a dire che in mercati in cui l'azzardo morale *ex post* è un problema, il tasso di interesse lordo non può essere più elevato della garanzia moltiplicata per la probabilità di fallimento. Se la probabilità che la banca possa escutere la garanzia è molto bassa, la banca sarà molto restia a concedere prestiti.

La rivoluzione del microcredito, come vedremo approfonditamente nel prossimo capitolo, consente tramite meccanismi quali il monitoraggio dei propri pari e le sanzioni sociali comminate a chi non ripaga il debito, di aumentare il credito disponibile andando a ridurre i costi derivanti dalla mancanza di informazione.

## **Capitolo 3: Il Modello Grameen**

### ***Introduzione***

Il fenomeno del microcredito non è nuovo (si pensi ad esempio alle cooperative di credito rurale nate in Germania nel Diciannovesimo secolo), ma le peculiarità che lo contraddistinguono per come ha preso vigore a partire dagli anni Settanta sono dovute al pensiero di Muhammad Yunus e alla sua Grameen Bank.

Il Professor Yunus ha elaborato un modello di microcredito estremamente efficace, con tassi di restituzione dei prestiti che sfiorano il 99 per cento, per questo motivo in questo capitolo ci occuperemo di analizzare il cosiddetto “modello Grameen”, attualmente modello di riferimento per chiunque voglia occuparsi di microcredito

### ***3.1 Grameen Bank e l’inizio del microcredito***

L’esperienza di Yunus vide la luce in Bangladesh intorno alla metà degli anni Settanta del secolo scorso, poco dopo che il Paese era diventato indipendente e stava iniziando la lunga strada per la costruzione di una nuova Nazione. L’indipendenza dal Pakistan era stata ottenuta nel dicembre del 1971 dopo una dura guerra e due anni più tardi grandi alluvioni portarono una gravissima carestia: secondo l’Ufficio di Statistica del Bangladesh nel 73-74 l’80% della popolazione viveva in povertà.

Yunus, un economista che aveva studiato alla Vanderbilt University, negli Stati Uniti, insegnava presso l’università di Chittagong nel sud-est del Bangladesh. Nel 1976 iniziò una serie di esperimenti di prestiti alle famiglie povere nel vicino villaggio di Jobre, concedendo in prima persona credito per piccoli importi ai “più poveri tra i poveri”. Anche il poco denaro che egli poteva prestare di tasca propria era sufficiente per gli abitanti del villaggio per dare

l'avvio a semplici attività come la coltivazione del riso. Yunus notò che i debitori non solo traevano profitto dall'accesso al credito, ma soprattutto che i prestiti venivano restituiti, benché gli abitanti del villaggio fossero in grado di fornire garanzie.

Potendo contare solo sulle proprie limitate risorse personali chiaramente il Professor Yunus non avrebbe potuto incidere sull'economia delle famiglie povere di un'area geografica per quanto ristretta, per questo si rivolse alla Banca Centrale del Bangladesh che convinse ad aiutarlo a creare una filiale appositamente rivolta ai poveri di Jobra. Questo portò in seguito alla creazione di un altro progetto, questa volta nel Tangail nel centro nord del Bangladesh. Dal momento che il progetto rivelò di essere un successo a prescindere da regioni geografiche, Grameen si diffuse in tutto il paese.

L'innovazione probabilmente "chiave", che permise a Grameen di crescere in modo esplosivo, fu il prestito di gruppo, un meccanismo che essenzialmente permette ai poveri di farsi garanti l'uno dell'altro. Inoltre i fondi messi a disposizione dal fondo internazionale dell'agricoltura e dello sviluppo, dalla fondazione Ford, dai governi di Bangladesh, Svezia, Norvegia e paesi bassi resero possibile una rapida crescita.

La banca nel suo picco cresceva al ritmo del 40% l'anno. Nel 1991 la banca Grameen aveva un milione di membri e nel 2002 superò i 2,5 milioni di clienti. Oggi "cloni" di Grameen esistono in più di trenta nazioni, e programmi di prestiti di gruppo operano in trenta dei cinquanta stati USA.

Le caratteristiche dei prestiti Grameen sono del tutto originali rispetto al credito tradizionale erogato per l'avvio di un'attività economica. In una relazione standard i debitori offrono alla banca delle garanzie per ottenere credito, investono il capitale per generare un rendimento, pagano il prestito secondo l'interesse pattuito. Se non sono in grado di pagare, i creditori escutono la garanzia.

I contratti di Grameen, essendo rivolti a soggetti che non sono in grado di fornire né garanzie personali, né garanzie patrimoniali, si avvantaggiano dei legami molto stretti esistenti all'interno della comunità. Il contratto di credito coinvolge gruppi di clienti, non singoli che agiscono per conto proprio. I gruppi si formano su base volontaria, i prestiti sono concessi su base individuale

attraverso il gruppo, tra i membri del quale sussiste un legame di reciproco supporto in caso di difficoltà.

Ogni gruppo conta cinque debitori, il credito va prima a due, poi ad altri due, infine al quinto membro del gruppo. Finché i prestiti vengono pagati il ciclo continua, ma se un membro non ripaga il suo prestito e gli altri non provvedono ed estinguere il debito, tutti nel gruppo vengono privati dell'accesso al credito.

Questa caratteristica dà ai clienti un importante incentivo alla restituzione, di controllo dei vicini, e alla selezione di partner affidabili nel momento in cui i gruppi si formano. Inoltre, ogni gruppo formato da cinque persone è parte di un insieme di otto gruppi. I pagamenti sono fatti in pubblico.

Il meccanismo dunque poggia sulle relazioni informali tra i vicini che facilitano il prestito alle famiglie prive di garanzie.

I contratti di gruppo di Grameen hanno suscitato l'interesse degli economisti e dagli anni '90 sono nate molte ricerche cui Stiglitz (1989 e 1990) diede l'avvio.

Tuttavia non è il solo prestito di gruppo il fattore critico di successo di Grameen. In particolare Grameen crea degli incentivi dinamici, incominciando con prestiti d'importo molto contenuto gradualmente aumentando la dimensione del credito quando i clienti dimostrano affidabilità nel tempo.

Il piano di rimborso dei prestiti presenta anch'esso delle caratteristiche originali: le restituzioni sono settimanali e iniziano una settimana dopo l'erogazione, in modo molto differente rispetto a quanto accade per i finanziamenti concessi per l'avvio di un'attività economica nel mercato del credito tradizionale, nel quale è tipica la presenza di un periodo piuttosto lungo di preammortamento, ovvero il lasso di tempo in cui il debitore paga solo gli interessi. Questo rende il contratto molto più simile a un prestito al consumo che a un prestito per attività economiche e questo cambia la natura del rischio che la banca si assume.

Inoltre la base dei clienti di Grameen è al 90% femminile, e questo non solo apporta dei benefici impatti sociali, ma soprattutto riduce il rischio finanziario della banca.

Sinteticamente il meccanismo di rimborso dei prestiti per Grameen Bank è così strutturato:

- La scadenza del prestito è un anno
- Rate settimanali di identico importo

- La scadenza della prima rata è fissata una settimana dopo l'erogazione del prestito
- Tasso di interesse pari in media al 20 per cento annuo
- Obbligo di versamento del 5% dell'importo erogato nel Fondo di riserva, denominato "fondo di gruppo", accantonato per le emergenze, in cui inoltre i membri del gruppo debbano effettuare versamenti settimanali.

Il Fondo di gruppo, unitamente al Fondo di Emergenza, istituito per fronteggiare spese per eventi luttuosi, disastri naturali ed alimentato con aggravii obbligatori sugli interessi, viene gestito da un organo di coordinamento denominato Centro, che si occupa per esempio di dirimere controversie che emergano all'interno di un gruppo.

### ***3.2 Prestiti di gruppo***

Il prestito di gruppo è esplicitamente riferito a individui senza garanzie che si riuniscono e formano un gruppo con lo scopo di ottenere denaro da un prestatore.

La caratteristica speciale è che il credito è concesso individualmente a un membro del gruppo, ma è il gruppo intero ad avere la responsabilità della restituzione del prestito del singolo.

Nel caso Grameen, i gruppi sono composti di cinque persone, in altri casi possono essere più piccoli o più grandi, ma in tutti i casi l'idea di fondo è la medesima: responsabilità di gruppo e incontri regolari tra i membri del gruppo stesso.

I vantaggi sono notevoli sia da parte dei prestatori sia da parte dei finanziati: il rappresentante della banca va fisicamente al villaggio, offrendo la medesima vicinanza che offrono i prestatori locali, inoltre i costi di transazione per la banca si riducono enormemente (i risparmi e i pagamenti delle rate di quaranta persone si svolgono in un breve lasso temporale). Non si tratta di un'idea nuova, ma ci proponiamo di esaminare i motivi per cui è stata vincente nel caso Grameen.



I primi prestiti Grameen erano fatti a singoli individui, mentre in seguito le economie di scala resero più conveniente l'uso dei gruppi. Inoltre responsabilizzando gli aspiranti richiedenti il prestito chiedendo loro di formare dei gruppi si conseguiva il notevole risultato di ridurre sensibilmente i costi di controllo *ex ante* sulla qualità dei richiedenti, di monitoraggio e di recupero credito. Affinché tale modalità divenisse sistematica e necessaria per l'erogazione del credito la banca sviluppò un sistema nel quale due persone ogni gruppo formato da cinque ottengono inizialmente il prestito. Se tutte le rate sono pagate puntualmente, al prestito iniziale segue, dopo quattro settimane, un prestito ad altri due, e dopo altre due o quattro settimane, il prestito viene concesso al capo gruppo.

La premessa è che il gruppo deve fungere da mutuo sostegno, ma il fatto che un soggetto appartenente al gruppo non ripaghi il debito non significa che gli altri debbano necessariamente pagare per lui, bensì in caso di mancato pagamento tutti i membri del gruppo perdono il privilegio della concessione del prestito, fatto che costituisce un'enorme perdita per questi soggetti cui l'accesso ad altre forme di finanziamento è precluso.

Se il ciclo del credito funziona, la banca offre un credito più grande con le stesse modalità. Ovviamente se un membro del gruppo in difficoltà non riesce a pagare il suo debito, l'unico modo per gli altri membri del gruppo per non perdere l'accesso al credito è intervenire al posto degli inadempienti.

### **3.2.1 Come il contratto di gruppo mitiga la selezione avversa**

Abbiamo definito il problema della selezione avversa quello dell'impossibilità di selezionare i buoni pagatori da quelli meno affidabili, cioè se gli enti finanziatori non sono in grado di riconoscere i meno rischiosi dai più rischiosi, i prestatori di denaro caricano i tassi per compensare il rischio e così estromettono i buoni pagatori dal mercato. Si tratta dunque di una forma di inefficienza.

In linea di principio è evidente che il prestito di gruppo mitiga il problema della selezione avversa, dal momento che si verificherà una sorta di autoselezione: i clienti affidabili vorranno aggregarsi con individui con la medesima rischiosità.

Il meccanismo più diretto avviene quando i clienti informano la banca sull'affidabilità di un potenziale creditore, riducendo l'asimmetria informativa. Si può verificare altresì un altro meccanismo, non correlato alla rivelazione di informazioni alla banca.

Consideriamo una banca o una istituzione di microfinanza che abbia lo scopo di coprire i propri costi. Assumiamo che tale istituzione introduca la metodologia del prestito di gruppo descritta sopra e non abbia la minima idea della qualità dei propri creditori. Supponiamo inoltre che il mercato su cui opera la banca è costituito da un villaggio, contesto in cui gli abitanti si conoscono reciprocamente e riconoscono l'affidabilità ovvero la rischiosità gli uni degli altri.

La banca non può discriminare il tasso perché non può discriminare i creditori, quindi i debitori più affidabili coprono i costi causati da quelli meno affidabili. La selezione avversa fa sì che i più affidabili non sempre siano in grado di pagare i tassi imposti nel mercato dalla presenza dei meno affidabili. La domanda che ci si pone è se dunque il prestito di gruppo riesca a contenere il tasso a livello più basso senza elevare il rischio per la banca.

Va da sé che se il gruppo si forma autonomamente (cosa che viene alquanto incoraggiata) ogni membro, che conosce gli altri, sarà portato a selezionare partner con simili caratteristiche, per non essere esposto al rischio di perdere la concessione del credito. I debitori più affidabili tenderanno ad associarsi tra loro, a quelli più rischiosi non resterà che formare dei gruppi con altri soggetti altrettanto rischiosi.

Come può tutto ciò aiutare la banca a praticare tassi più bassi ai debitori di migliore qualità? Perché i progetti dei debitori più rischiosi tendono a fallire più spesso di quelli meno rischiosi, con il risultato che, se non vorranno essere esclusi dal credito in futuro i membri di un gruppo più rischioso saranno chiamati più spesso a onorare il debito che compagni falliti. Il rischio in tal modo si trasferisce dalla banca agli altri membri del gruppo. Inoltre effettivamente i più affidabili pagano meno, perché non devono intervenire a favore dei membri inadempienti del proprio gruppo (o per lo meno questo accade con frequenza estremamente inferiore).

Per verificare tutto questo formalmente, supponiamo che la banca richieda gruppi formati di due persone e che vi sia responsabilità reciproca.

Ogni individuo necessita di 1\$ per un progetto uni periodale.

Supponiamo che la frazione di popolazione affidabile corrisponda a  $q > 1$ , mentre quella rischiosa a  $(1-q)$ .

Un dollaro investito nel progetto meno rischioso genera un guadagno certo pari a  $\underline{y}$ . Un dollaro investito in un progetto più rischioso genera con probabilità  $p < 1$  un profitto  $y > \underline{y}$  e con probabilità  $(1-p)$  genera un guadagno pari a 0.

Per semplificare assumiamo che entrambi i tipi di debitore abbiano lo stesso rendimento atteso:

$$py = \underline{y}$$

Come si assortiranno i gruppi? Poiché reciprocamente conoscono la qualità dell'uno e dell'altro, i più affidabili si accoppieranno tra loro e così i più rischiosi.

Se entrambi i gruppi partecipano al mercato del credito, poiché la parte di popolazione affidabile è pari a  $q < 1$ , tale sarà anche la frazione di gruppi affidabili.

Quale tasso  $R$  applicherà la banca? Aggiungiamo anche l'assunzione che  $y = 2R$ , in modo che se è fortunato un debitore rischioso possa ripagare il debito dell'altro membro del gruppo.

Il tasso che assicura la copertura dei costi per la banca verrà calcolato in tal modo: la banca ha la probabilità  $q$  di prestare a un gruppo affidabile, dunque di essere certamente ripagata  $\underline{y}$ . e  $(1-q)$  probabilità di prestare a un gruppo rischioso. In tal caso la banca sarà certamente ripagata a meno che non falliscano entrambi i debitori (abbiamo detto che  $py = 2R$ ).

La probabilità che entrambi siano sfortunati è pari a

$$(1-p)(1-p),$$

la probabilità che uno o entrambi siano fortunati è

$$g = 1 - (1-p)^2.$$

Quindi i ritorni attesi da un debitore sono pari a

$$[q + (1-q)g]R.$$

L'equazione riflette che la frazione  $q$  di gruppi affidabili ripaga  $R$  sempre, e una frazione  $(1-q)$  restituisca  $R$  con probabilità  $g = 1 - (1-p)^2$ .

Questo pagamento atteso deve essere uguale al costo  $k$  di reperimento dei fondi:

$$k = [q + (1-q)g]R.$$

Risolvendo per  $R$

$$R = k / [q + (1-q)g]$$

che è più basso del tasso di interesse ottenuto in assenza di prestito di gruppo ,  
pari a

$$R_b = k/[q + (1-q)p].$$

La differenza è data dal fatto che  $g > p$ , ovvero il processo di raggruppamento dei debitori più rischiosi diminuisce la probabilità di fallimento che sosterebbero se interagissero con la banca come individui.

Il prestito di gruppo è stato presentato come una soluzione vincente nel microcosmo del villaggio, dove i soggetti si conoscono perfettamente tra loro e dunque possono , attraverso la formazione di gruppi omogenei in quanto ad affidabilità e rischiosità, contribuire da un lato a fornire informazioni dirette all'istituto di credito riguardo la solvibilità dei soggetti, dall'altro aggregandosi in gruppi omogenei, in modo che i soggetti più rischiosi supporteranno il rischio di fallimento dei loro pari, secondo il meccanismo illustrato poche righe sopra.

Naturalmente non tutti i progetti di microcredito si svolgono in aree così ristrette, quindi possiamo legittimamente domandarci se il prestito di gruppo mitiga effettivamente il problema della selezione avversa anche in contesti più ampi, come per esempio un contesto urbano.

Per analizzare questa ipotesi, assumiamo uno scenario estremo in cui i potenziali debitori sono tutti anonimi. Abbiamo dunque rimosso l'assunzione fondante del primo modello, ovvero che la banca non detenga informazioni circa la qualità dei potenziali debitori, mentre coloro i quali vogliono accedere al credito tra di loro si conoscano perfettamente. E' naturale che quindi decada quel processo di formazione di gruppi omogenei sopra descritto, e che quindi i gruppi siano formati da soggetti diversamente rischiosi.

Cerchiamo di capire se la struttura a gruppi per l'accesso al credito sia comunque migliorativa rispetto all'accesso individuale allo stesso o se il mutato rischio complessivo del gruppo renda il tasso di interesse tanto elevato da rendere indifferente l'accesso al credito tramite gruppo o in forma individuale,

e che quindi possa estromettere i clienti più affidabili dal mercato, riproponendo il problema della selezione avversa.

I debitori rischiosi guadagnano dalla possibilità di accoppiarsi con debitori affidabili perché questi saranno sempre in grado di pagare per loro. Per i più affidabili invece il meccanismo sarà positivo solo qualora in caso di successo i rendimenti dei progetti più rischiosi siano maggiori di quelli meno rischiosi.

Il contratto di prestito di gruppo ottimale in pratica farà pagare di più a un debitore rischioso fortunato accoppiato ad un debitore rischioso fallito che a un affidabile accoppiato ad un debitore rischioso sfortunato. In tal caso il prestito di gruppo fa in modo che i debitori rischiosi indirettamente sussidino i debitori affidabili, permettendo a costoro di accedere al mercato del credito a tassi più bassi di quelli che vigerebbero in un mercato in cui i prestiti venissero concessi individualmente. Dimostriamo formalmente tali argomentazioni con un esempio (Armendariz de Aghion e Gollier, 2000).

Poniamo che  $q < 1$  sia la frazione di popolazione affidabile,  $(1-q)$  la frazione di popolazione non affidabile.

Come nella dimostrazione precedente assumiamo che  $\underline{y}$  sia il rendimento certo che i debitori affidabili ottengono investendo nel progetto meno rischioso. Nuovamente, definiamo  $R_b$  il tasso di interesse stabilito dalla banca e supponiamo che  $\underline{y} < 2R_b < y$ , dove  $y$  è il rendimento del progetto più rischioso.

Poiché  $\underline{y} < 2R_b$ , i debitori affidabili non sono in grado di sopportare completamente il rischio di fallimento di un compagno più rischioso. Aggiungiamo inoltre il concetto di responsabilità limitata.

I gruppi, o meglio in questa dimostrazione le coppie, si formano in modo casuale, quindi la probabilità di formazione di una coppia affidabile è pari a  $q^2$ , la probabilità della formazione di una coppia rischiosa è pari a  $(1-q)^2$ . La probabilità che si formi una coppia “mista” è pari a  $1 - q^2 - (1-q)^2$ , ovvero  $2q(1-q)$ .

Il rendimento atteso dalla banca per una coppia di clienti affidabili darà dunque  $2R_b$  in una frazione  $q^2$  di casi.

Per una coppia di clienti rischiosi, data  $p$  la probabilità di successo individuale,  $2R_b$  è il rendimento atteso se entrambi i progetti hanno successo, il che avviene con probabilità  $p^2$ . Se entrambi i progetti falliscono, con una probabilità pari a

$(1 - p)^2$ , la banca non otterrà nulla. Se uno dei due progetti ha successo, con probabilità pari a  $2p(1 - p)$ , la banca comunque verrà ripagata  $2R_b$ .

Infine per una coppia formata da un cliente affidabile e da uno rischioso abbiamo due alternative:

- il debitore rischioso ha successo, con probabilità  $p$ , in tal caso la banca otterrà  $2R_b$ .
- il debitore rischioso fallisce, con probabilità  $(1-p)$ . In tal caso, poiché  $\underline{y} < 2R_b$ , il debitore affidabile non è in grado di ripagare il fallimento del più rischioso, quindi la banca potrà ottenere  $\underline{y}$ .

Come nel caso precedente dobbiamo supporre che affinché  $R_b$  sia un tasso di equilibrio, il totale dei pagamenti attesi per coppia deve essere pari al costo di reperimento dei fondi  $k$ . O meglio, nel nostro caso dal momento che stiamo analizzando il prestito ad ogni membro di una coppia, il pagamento atteso deve essere almeno pari a  $2k$ , ovvero il costo di reperimento dei fondi complessivo per coppia.

Formalmente:

$$q^2 2R_b + (1-q)^2 (p^2 + 2p(1-p)) 2R_b + 2q(1-q) [p2R_b + (1-p) \underline{y}] = 2k$$

ovvero

$$q^2 R_b + (1-q)^2 (p^2 + 2p(1-p)) R_b + 2q(1-q) [pR_b + (1-p) \underline{y}/2] = k$$

Risolvendo per  $R_b$  otteniamo il tasso di interesse che assicura il break even point.

Tale tasso è più elevato rispetto al tasso praticato nel mercato del credito in assenza di contratti di gruppo, pari a  $k/[q + (1-q)p]$ .

I tassi di interesse di equilibrio nel mercato del credito in caso di contratti di gruppo tra soggetti che non si conoscono tra loro dunque sono più bassi rispetto a quelli del mercato del credito con contratto individuale, quindi il problema della selezione avversa è mitigato.

Infatti i debitori rischiosi, se il loro progetto ha successo, possono sempre ripagare anche per il compagno fallito, mentre i debitori affidabili conseguono certamente un rendimento inferiore all'interesse richiesto dalla banca per l'intero gruppo, quindi non sono in grado di sopportare il rischio di fallimento del compagno. A ciò si aggiunga che tutti sono protetti dalla responsabilità limitata. Poiché dunque il rischio è sopportato dai debitori rischiosi, la banca è in grado di fissare un tasso di interesse più basso.

### **3.2.2. Come il contratto di prestito di gruppo incide sull'azzardo morale**

L'altro problema che caratterizza i mercati in cui si osserva asimmetria informativa è l'azzardo morale. Si tratta, come già abbiamo avuto modo di esporre, di un rischio comportamentale, ovvero che i soggetti siano portati a non impegnarsi nell'attuare il progetto, una volta ottenuto il credito (azzardo morale ex ante), oppure che i soggetti non vogliano restituire il prestito anche in caso di successo del proprio progetto (azzardo morale ex post).

Vediamo che anche in questo caso il prestito di gruppo con responsabilità congiunta consente di mitigare il rischio di azzardo morale, tanto ex ante quanto ex post.

Uno dei primi lavori sulla teoria del prestito di gruppo, quello di Stiglitz, del 1990, stabilisce un approccio dell'azzardo morale al prestito di gruppo. Stiglitz argomenta che il contratto di prestito di gruppo limita l'azzardo morale ex ante inducendo i membri del gruppo a monitorare reciprocamente le scelte di investimento, ovvero la rischiosità dell'impiego del credito ottenuto e ad infliggere sanzioni a soggetti che hanno scelto progetti eccessivamente rischiosi.

La dimostrazione formale di questo concetto intuitivo è possibile partendo dalle medesime ipotesi di coppie di investitori che necessitano ciascuno di 1\$ di capitale di prestito per porre in essere un progetto il cui rendimento, in caso di impegno da parte del soggetto finanziato, è certo e pari a  $y$ . Se invece il soggetto non compie sforzi per attuare il progetto potrà ottenere  $y$  con probabilità  $p$  e zero con probabilità  $(1-p)$ .

Il rendimento netto per ciascun progetto in caso di impegno darà dato da  $(y-R)-c$ , dove ricordiamo che  $R$  è l'interesse lordo pagato alla banca e  $c$  il costo dello sforzo profuso. I membri del gruppo si comporteranno in modo da massimizzare il profitto del gruppo e coloro che volessero deviare dallo scopo comune verrebbero puniti con sanzioni sociali.

In caso di contratti individuali l'incentivo a deviare dal comportamento virtuoso si determina nel caso in cui non sia verificata la disuguaglianza

$$(y - R) - c > p(y - R) + (1 - p) \cdot 0,$$

dove il primo membro rappresenta il rendimento netto per i soggetti virtuosi, mentre il secondo il rendimento atteso per i soggetti che decidono di non impegnarsi per attuare il proprio progetto di investimento.

Risolvendo in termini di R

$$R < y - [c / (1 - p)].$$

Ovvero un tasso superiore a  $y - [c / (1 - p)]$  incentiverà i soggetti a deviare dal comportamento virtuoso. Tale disuguaglianza prende il nome di vincolo di compatibilità incentivante.

Il contratto di gruppo consente alla banca di poter innalzare il proprio profitto applicando un tasso di interesse più elevato senza che ciò costituisca un incentivo alla deviazione dal comportamento virtuoso. In particolare se prendiamo in esame il vincolo di compatibilità incentivante relativo al gruppo, o relativamente alla nostra analisi alla coppia, notiamo che è più facile da soddisfare rispetto a quello individuale.

Infatti aggregando i risultati dei singoli, se entrambi nella coppia si impegnano il profitto certo risulterà essere:

$$2[(y - R_g) - c].$$

Se entrambi non si impegnano potranno essere in grado solo una frazione  $p^2$  di volte di ripagare interamente la propria obbligazione nei confronti della banca, e quindi avranno un profitto atteso pari a:

$$2p^2(y - R_g).$$

Se nella coppia i soggetti deviano dal comportamento virtuoso e uno consegue un profitto mentre l'altro no, il soggetto fortunato sarà responsabile per il pagamento di entrambi e non ci sarà profitto per nessuno.

Poiché i soggetti esercitano vigilanza l'uno sull'altro possiamo assumere che non presenteranno comportamenti difformi, quindi escludiamo il caso di un debitore impegnato e uno lavativo.

Il nuovo vincolo sarà dunque

$$(y - R_g) - c > 2p^2(y - R_g),$$

ovvero

$$R_g < y - [c / (1 - p^2)].$$



Poiché  $p^2 < p < 1$  per definizione, risulta che  $R_g > R$ , ovvero che il tasso applicabile dalla banca è più elevato in caso di responsabilità di gruppo, ove è il gruppo che sanziona (nel modello originario di Stiglitz senza costi monetari) i soggetti che tentano di deviare.

Il caso di azzardo morale ex post più tipico è quello perfettamente descritto dall'espressione "prendi i soldi e scappa": una volta conseguiti i profitti, in caso di incapacità della banca di monitorare i risultati, i soggetti potrebbero decidere comunque di non ripagare il proprio debito. Nell'esposizione formale di questo comportamento avevamo assunto che i soggetti soggiacevano in tal caso al rischio che venisse escussa la garanzia prestata.

Nella fattispecie il problema è che la banca non è in grado di distinguere chi non è effettivamente in grado di pagare il debito da chi cerca di appropriarsi dei profitti, ma in caso di contratto di gruppo agisce il monitoraggio reciproco tra i soggetti finanziati. Per semplicità assumiamo che in assenza di mutua vigilanza i finanziati decidano di non ripagare il proprio debito con la banca. In un mercato così caratterizzato, in cui la banca ritiene che i soggetti, pur conseguendo profitti, tenderanno a non ripagare il debito, non sarà possibile accedere al credito per nessuno.

Introduciamo un nuovo parametro nel modello,  $k$ , ovvero il costo sostenuto per il monitoraggio ex post del rendimento ottenuto attuato dai membri del gruppo e supponiamo che il possesso di tale informazione consenta di obbligare il partner a ripagare. Poniamo che la sanzione sociale per chi devia dal comportamento virtuoso sia nominata  $d$  e definiamo  $q$  la probabilità che un membro del gruppo possa osservare i rendimenti di un proprio pari.

Un debitore deciderà di pagare se

$$y - R > y - q(d + R),$$

ovvero se il profitto ottenuto ripagando il debito è maggiore dal profitto atteso in caso di comportamento scorretto (dato dalla differenza tra il rendimento lordo dell'investimento, certo, e il costo atteso dell'eventualità di essere scoperto).

Risolvendo in termini di  $R$ , si trova il tasso massimo praticato dalla banca che incentiva i debitori a restituire il prestito:

$$R < [q/(1-q)]d$$

In assenza di mutuo monitoraggio  $q=0$ , non esisteva prestito in equilibrio.

Se da un punto di vista teorico abbiamo verificato come il contratto di prestito di gruppo sia efficace per ridurre le asimmetrie informative nei mercati, le ricerche empiriche hanno dato luogo a risultati non sempre univoci. Per esempio una obiezione sollevata da Richard Montgomery (1996) è che l'implementazione dei contratti di credito di gruppo può migliorare la performance della banca, ma può escludere i più poveri e vulnerabili dall'accesso al credito. Una risposta a questo tipo di problema può essere l'assicurazione del prestito.

Inoltre l'evidenza dell'applicazione del modello Grameen in contesti rurali diversi dal Bangladesh non ha sempre dato luogo a effetti positivi.

Ci si domanda per esempio se l'utilizzo di sanzioni di tipo sociale per i debitori insolventi sia credibile in un contesto sociale ristretto come il villaggio, in cui preesistono rapporti di amicizia e parentela molto stretti.

Inoltre un'altra obiezione è che dal momento che una parte della responsabilità e dei costi è trasferita dalla banca ai membri del gruppo in termini di ricerca dei soggetti meritevoli, di monitoraggio dei risultati e di escussione dei pagamenti, ai potenziali creditori cui sia data la possibilità di scegliere risulterà più gradita una forma di prestito individuale. In effetti Yunus evidenzia come i funzionari della banca devono recarsi nei villaggi per offrire il credito e "formare" i soggetti interessati. Si tratta di un costo che può risultare molto oneroso, così come è oneroso l'invio settimanale dei funzionari nei villaggi per riscuotere le rate, soprattutto se i villaggi sono molto distanti tra loro.

Inoltre il trasferimento della responsabilità dalla banca ai debitori implica dei costi nascosti, per esempio il prestito di gruppo può comportare una percezione di rischio maggiore, e quindi escludere dal prestito potenziali clienti particolarmente avversi al rischio.

Infine il monitoraggio reciproco non è privo di costi e se imperfetto potrebbe dar luogo nuovamente al rischio di azzardo morale.

Un altro problema è che i membri di un gruppo potrebbero colludere tra di loro, in particolare se i rapporti tra i membri del gruppo sono particolarmente stretti.

### ***3.3 Strumenti alternativi per ridurre i costi di agenzia: oltre il prestito di gruppo***

Il prestito di gruppo si configura come contratto che potremmo definire non convenzionale con caratteristiche proprie, tali da consentire una efficace riduzione dei costi di agenzia, che permette dunque di accedere a mercati tradizionalmente preclusi alle grandi banche.

Tuttavia la responsabilità congiunta nel prestito di gruppo è solo una delle caratteristiche del microcredito attuale. Per esempio una idea volta a fidelizzare il cliente- debitore e ad incentivare la restituzione del prestito è un piano di “prestiti progressivi”, concedibili anche in forma individuale.

Altre innovazioni presenti già nel modello Grameen classico sono gli incontri settimanali o mensili per la restituzione del prestito, oppure rivolgersi ad un bacino d'utenza femminile.

Le nuove forme maggiormente flessibili di microcredito sono particolarmente vantaggiose in aree dove per esempio la densità di popolazione è bassa, dove sussistono grandi diversità etniche che rendono difficile la formazione di gruppi di prestito.

Le istituzioni di microcredito sono in grado, tramite quelli che potremmo definire incentivi dinamici, di avviare iniziative di credito di successo, basandosi sulla promessa di erogazioni di importo sempre maggiore, senza ricorso a garanzie e senza ricorso alla responsabilità solidale tra i membri di un gruppo.

Analizziamo ora la teoria della “paura di non rifinanziamento”, derivato dal modello di Bolton e Scharfstein (1990) che analizzava il problema del debito sovrano (relazioni di prestito tra banche commerciali e nazioni sovrane).

Introdurre il problema del rifinanziamento nella nostra analisi comporta l'ampliamento dell'orizzonte temporale di riferimento. Se per l'analisi dei problemi di asimmetria informativa abbiamo supposto un orizzonte temporale uniperiodale, per introdurre il timore di mancate nuove erogazioni supponiamo di avere due periodi di produzione.

Assumiamo inoltre di avere un progetto di investimento che richiede 1 dollaro, supponiamo che il soggetto non disponga di ricchezza propria e che dunque debba ricorrere al credito.

Il rendimento lordo (prima del pagamento del finanziamento alla banca, inteso come restituzione del capitale ed interessi) alla fine di ogni periodo è definito  $y > I$ .

Per evitare che il finanziato decida di attuare il comportamento già ampiamente descritto come azzardo morale ex post, supponiamo che la banca subordini alla restituzione completa del prestito nel primo periodo la concessione del secondo, in modo tale che il finanziato inadempiente non possa più investire nel secondo periodo.

Formalmente, se il debitore decide di non restituire il prestito alla fine del primo periodo il payoff sarà:

$$y + \partial v y,$$

dove

$\partial$  rappresenta il fattore di sconto del soggetto finanziato del profitto  $y$  relativo al secondo periodo

$v$  rappresenta la probabilità di essere rifinanziato dalla banca anche in caso di mancata restituzione del primo debito

In altre parole  $y$  è il profitto lordo certamente conseguito dal debitore alla fine del primo periodo,  $\partial v y$  il profitto relativo al secondo periodo valutato alla fine del primo.

Supponiamo che anche se il debitore consegue  $y$  alla fine del primo periodo debba comunque ricorrere al credito per attuare il progetto del secondo periodo.

Se al contrario il debitore paga il suo payoff alla fine del primo periodo è:

$$y - R + \partial y,$$

dove

$R$  è l'interesse lordo da pagare alla banca (inteso capitale più interessi)

In tal caso la banca rifinanzierà certamente il debitore, quindi  $v = I$

Naturalmente alla fine del primo periodo dovrà accadere, affinché il debitore non sia incentivato a non effettuare il pagamento che:

$$y - R + \partial y > y + \partial v y.$$

Poiché l'orizzonte temporale considerato utilizza un numero finito di periodi, nel caso specifico due, evidentemente manca l'incentivo a ripagare il debito alla fine del secondo periodo.

Tornando alla disuguaglianza ricavata, anche in questo caso si tratta di un vincolo di incentivo di compatibilità. Alla fine del primo periodo la banca verrà ripagata se e solo se il montante da restituire alla banca alla fine del periodo sarà:

$$R < \partial y(1 - v).$$

Nel caso l'accesso al credito sia completamente inibito ai debitori insolventi l'espressione diventa

$$R < \partial y.$$

Il pagamento massimo che la banca può chiedere nel periodo successivo al primo diventa dunque  $R = \partial y$  che rappresenta per il debitore il costo opportunità di non pagare il proprio debito.

Questo semplice schema spiega inoltre perché sia così importante che la banca dimostri stabilità nel tempo: quando il debitore realizza che è probabile che non gli verrà concesso credito, sarà più probabile che faccia ricorso al fallimento strategico.

Quindi il timore di cessazione di erogazione del credito rende più probabile il comportamento disonesto dei debitori.

Il prestito progressivo, inteso come erogazioni di importo sempre più rilevante, semplicemente tende ad incrementare nel tempo il costo opportunità del fallimento strategico da parte del debitore.

Supponiamo che  $\lambda > 1$  sia il fattore moltiplicatore della dimensione del credito dal primo al secondo periodo.

Il vincolo di incentivo di compatibilità diventa:

$$y - R + \partial \lambda y > y + \partial \lambda v y,$$

ovvero

$$R < \partial \lambda y(1 - v),$$

Come dire che in caso sia certo che il soggetto fallito non riceverà di nuovo credito il costo opportunità del fallimento strategico aumenta secondo il fattore  $\lambda$ .

Una delle motivazioni che induceva i soggetti soliti a ricorrere ai prestatori locali era, banalmente, che non c'era nessun altro sul mercato in grado di soddisfare la domanda di credito. Se supponiamo che il prestatore sia l'ente di microcredito, parimenti per il debitore sarà tanto maggiore l'incentivo a

comportarsi onestamente se i soggetti disposti a concedere credito sul mercato saranno pochi. Un caso estremo è che l'istituzione di microcredito sia monopolista.

Tanto maggiore sarà la concorrenza, tanto più deboli saranno gli incentivi dinamici, dal momento che se a un soggetto viene negata una nuova erogazione a causa di un suo comportamento disonesto egli potrà sempre rivolgersi a qualcun altro. E' un problema che le banche commerciali tradizionali hanno affrontato tramite l'istituzioni di centrali interbancarie di rischio, che vengono consultate per verificare la rischiosità del richiedente il prestito.

Tale soluzione dovrebbe essere perseguita anche dalle istituzioni di microfinanza, ovvero la creazione di raccolte dati interbancarie che registrino i comportamenti dei debitori nel tempo.

### ***3.4 La scelta delle donne***

Una peculiarità del microcredito su cui fino ad ora non abbiamo posto la nostra attenzione è che coinvolge soprattutto le donne: si pensi che la clientela di Grameen è composta al 95% di donne. Non è un caso che sussista una strettissima correlazione tra la crescita tumultuosa di Grameen Bank e la caduta dei tassi di analfabetismo e fertilità femminili:

Tab. 1 Tassi di fertilità e alfabetizzazione femminile in Bangladesh, fonte: WorldDataBank

Anno	Tasso di alfabetizzazione femminile (% donne >15 anni)	Tasso di fertilità (nascite per donna)
1981	17,97	6,23
1991	25,84	4,36
2001	40,82	3,01
2009	51,02	2,29

Yunus si proponeva al principio ottenere che il cinquanta per cento della clientela fosse di genere femminile: si trattava di un obiettivo molto ambizioso se si pensa che i crediti concessi alle donne prima di Grameen Bank erano meno dell'un per cento del totale.

Il risultato raggiunto è in realtà molto superiore alle aspettative: le donne nel 2001 rappresentavano il 95 per cento della clientela di Grameen.

Non si tratta naturalmente di un caso, bensì di una precisa politica aziendale: la scelta è ricaduta sulle donne perché da un lato sono l'elemento più debole della società, in quanto completamente in balia prima della famiglia di origine, successivamente di quella del marito, dall'altro perché le scelte di investimento delle donne si sono rivelate essere più funzionali ad un miglioramento del tenore di vita delle famiglie, ad esempio primaria preoccupazione è normalmente assicurare istruzione e cure adeguate ai figli, seguita immediatamente dalla cura della casa. Un uomo quando dispone di denaro in eccesso tende ad impiegarlo per il soddisfacimento di bisogni personali rispetto a quelli della famiglia.

L'evidenza dei dati dimostra che la maggiore autonomia economica delle donne, ottenuta grazie al credito di Grameen Bank, ha impresso dei sostanziali cambiamenti del tessuto sociale del Bangladesh.

Lo scopo perseguito dalle istituzioni di microcredito è appunto concedere credito non tanto e non solo per la sussistenza, ma anche per consentire l'avvio di microattività di impresa, prevalentemente nel settore cosiddetto informale, che coinvolge maggiormente le donne, quindi è per certi versi naturale che la clientela sia per lo più femminile.

Da un punto di vista di rischio, inoltre, le donne tendono ad avviare progetti più conservativi, e quindi la restituzione del prestito è più probabile, senza contare che sono molto più dipendenti al credito degli uomini, dal momento che il prestito si configura per loro come l'unica occasione di ottenere denaro.

Dal punto di vista della teoria economica neoclassica, il problema della scelta economica delle famiglie non include il problema dell'eventuale conflittualità di scelte economiche di uomini e donne. Il padre di questo approccio "unitario" è Becker, che teorizzò che le preferenze di uomini e donne possono essere aggregate in una unica funzione oggettiva per analizzare le spese e gli investimenti non economici, ovvero il numero, la salute, l'istruzione dei figli. Le famiglie massimizzano la loro funzione di utilità sotto il vincolo dell'uso del tempo, le risorse, comuni, la tecnologia a disposizione, la distribuzione dei redditi secondo tale approccio è totalmente irrilevante.

Successivamente sono stati implementati dei modelli in cui si scompongono le decisioni della famiglia secondo, per esempio, la minaccia della donna di

lasciare la famiglia, minaccia tanto più credibile quanto è maggiore il peso economico relativo della donna in termini di reddito.

### ***Conclusioni***

Nel corso del capitolo ci siamo occupati di analizzare le caratteristiche del microcredito “alla Grameen” evidenziando come le modalità di erogazione del credito attuate consentano di ridurre il problema dell’asimmetria informativa.

Si tratta di un modello nato e sviluppato nel contesto socio-economico bengalese, che agevolmente si può estendere ad altri Paesi del Terzo Mondo e a quelli in via di sviluppo, infatti esistono programmi di microcredito emuli di Grameen in molte Nazioni, in Asia, in Africa, nell’America Centro-Meridionale.

Il punto cardine del modello è basato sul meccanismo del prestito di gruppo come strumento per ridurre l’asimmetria informativa, tuttavia è lecito domandarsi se la microfinanza così come è stata fino a qui descritta sia esportabile in Paesi industrializzati e maggiormente urbanizzati. Nel prosieguo della trattazione ci occuperemo di delineare le caratteristiche che la microfinanza assume nelle economie avanzate, più particolarmente in Europa.



## **Capitolo 4: Microfinanza nei Paesi industrializzati, Contesto Socio Economico e Aspetti Normativi**

### ***Introduzione***

Come abbiamo già avuto modo di approfondire, il microcredito e la microfinanza si sono ampiamente diffusi nei Paesi in via di sviluppo. E' invece utile domandarsi se e con quali modalità possano avere successo nei Paesi dalle economie più avanzate, come per esempio l'Europa Occidentale oppure gli Stati Uniti.

In questo capitolo ci occuperemo di analizzare il contesto socio economico che contraddistingue i cosiddetti Paesi Industrializzati, per comprendere se esista o meno terreno fertile affinché vi si possa diffondere e prosperare la microfinanza.

Successivamente focalizzeremo l'attenzione su alcuni degli aspetti legislativi relativi alla definizione di microcredito, di microfinanza e delle norme che ne influenzano la diffusione, come quelle sull'usura, in ambito comunitario e più particolarmente in Italia.

### ***4.1 La povertà e l'esclusione finanziaria nelle Economie Avanzate***

Se il microcredito nasce come strumento volto a ridurre la povertà, in Europa e negli Stati Uniti il bacino d'utenza potenziale per i programmi di microcredito e microfinanza è decisamente rilevante: sulla base degli ultimi dati disponibili il 16 per cento della popolazione europea, ovvero circa 78 milioni di persone, è a rischio povertà (European anti-poverty network, 2007).

La definizione di povertà adottata dall'unione Europa ha un carattere relativo: è definito “a rischio povertà” la popolazione il cui reddito è inferiore al 60 per cento del reddito medio della Nazione in cui risiede.

In realtà il concetto di povertà è più complesso e non è solamente collegato ad un problema di reddito: si tratta di un concetto multi-dimensionale che include il livello di indebitamento, il tasso di disoccupazione, la possibilità di accesso a cure mediche e il livello di istruzione, il numero di persone che vive in abitazioni inadeguate e che ha insufficiente accesso ai servizi pubblici<sup>7</sup>.

Per questo motivo la presenza di un sistema di welfare che garantisca benefici sociali alle famiglie a rischio povertà consente di ridurre drasticamente il tasso di povertà: si stima che i sussidi alle famiglie meno abbienti diminuiscano il tasso di povertà in percentuali che vanno dal 20 al 50 per cento negli stati dotati di un sistema assistenziale più generoso.

Negli Stati Uniti la percentuale della popolazione definita povera si attesta al 12,5 per cento, corrispondente a 36,5 milioni di persone (Dati US Census Bureau 2007), dato che tuttavia sottostima il fenomeno dal momento che esclude le situazioni più estreme degli immigrati irregolari e delle minoranze etniche (Pellagra e Andreoni, 2009).

La disoccupazione integra una delle maggiori cause del rischio povertà: il 40 per cento dei disoccupati in Europa è a rischio povertà, contro l'8 per cento degli occupati.

Oltre alla povertà, altro dato molto interessante è quello relativo al fenomeno dell'esclusione finanziaria, definita come preclusione all'accesso ai servizi finanziari di base.

Per usare le parole di uno studio<sup>8</sup> della Commissione Europea l'esclusione finanziaria è “il processo per cui le persone incontrano difficoltà nell'accesso o nell'uso dei servizi finanziari e dei prodotti più diffusi sul mercato che sono appropriati ai loro bisogni e che permettano a queste persone di condurre una vita sociale normale nelle società cui appartengono”.

---

<sup>7</sup> European Anti Poverty Network, [www.eapn.eu](http://www.eapn.eu)

<sup>8</sup> “Financial services Provision and Prevention of Financial Exclusion”, presentato alla Commissione Europea il giorno 28 maggio 2008

L'esclusione finanziaria riguarda nell'Unione Europea una parte consistente della popolazione: secondo i dati del 2008 considerando la cosiddetta UE a 15 (ovvero Belgio, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo, Olanda, Danimarca, Irlanda, Regno Unito, Grecia, Portogallo, Spagna, Austria, Finlandia e Svezia) un quinto della popolazione non ha un conto bancario.

E' un fenomeno che riguarda maggiormente i più giovani e i più anziani, coloro che hanno un livello basso di istruzione, coloro che non hanno un'occupazione "formale", i disoccupati, gli studenti.

Le motivazioni che conducono all'esclusione finanziaria sono molteplici e non tutte di ordine economico.

Molti dei soggetti non bancarizzati non usufruiscono di servizi finanziari per problemi legati a passate insolvenze che inducono il rifiuto delle banche ad intrattenere rapporti con loro, oppure a causa delle condizioni commissionali svantaggiose per soggetti a basso reddito, per costi elevati. Altri fattori che possono condurre all'esclusione finanziaria sono rifiuto psicologico, lontananza fisica dalle banche, o ancora la mancanza del possesso di documenti di identità validi (Limone, 2006).

In Francia è stato nel 1984 sancito il diritto ai servizi bancari di base, definito *lifeline banking*, ulteriormente integrato nel corso del tempo, fino alla definizione del diritto alla gratuità dei servizi bancari di base per i clienti che accettano la designazione della banca attraverso al Banca di Francia.

#### ***4.2 La diffusione delle microimprese e del lavoro autonomo***

Per lungo tempo il concetto stesso di lavoro si è identificato con il lavoro dipendente, convinzione in un certo qual modo ratificata dalla teoria economica, con la definizione "classica" di mercato del lavoro.

Tuttavia negli ultimi anni si è osservata la tendenza alla riduzione del rilievo del lavoro dipendente rispetto all'attività di microimpresa o comunque rispetto al lavoro indipendente: attualmente il mercato del lavoro offre delle modalità contrattuali anche per mansioni tradizionalmente affidate a dipendenti che hanno tutte le caratteristiche del lavoro autonomo, senza contare che anche la presenza di una forte economia sommersa è indice di forte diffusione di microimprenditorialità.

Per “microimpresa” si intende ogni azienda che impiega meno di 10 dipendenti, con fatturato o totale di bilancio inferiori ai 2 milioni di euro (definizione della Commissione Europea, 6 maggio 2003, Raccomandazione 2003/61/CE). Stante questa classificazione, nel 2000 le imprese rientranti nella categoria nei Paesi dell’Unione Europea erano l’89 per cento, una dato impressionante.

Ancora più impressionante è il dato italiano: su 4 milioni 200 mila imprese, circa 4 milioni hanno meno di 10 dipendenti, di cui 2 milioni 800 mila sono imprese individuali (Dati Rapporto Annuale ISTAT 2005).

Tali attività economiche necessiterebbero di procedimenti di erogazione del credito più snelli e flessibili, con richiesta di minori garanzie

#### ***4.3 Lo Stato Previdenziale come ostacolo alla diffusione della microfinanza***

Abbiamo già citato l’importanza del sistema del welfare per la redistribuzione delle risorse nelle economie avanzate e dell’impatto positivo che tali redditi “sociali” hanno sul tasso di povertà, tuttavia al contempo tale sistema può determinare delle distorsioni, oltre che essere molto costoso per la collettività.

In particolare il fattore che maggiormente scoraggia i più poveri nei Paesi avanzati a cercare un riscatto sociale attraverso l’avvio di una micro-attività imprenditoriale in proprio è la forte presenza di uno stato previdenziale.

Infatti il poter beneficiare di sussidi e la possibilità di perderli nel caso di avvio di nuova attività è un deterrente: il costo opportunità di beneficiare di un credito per l’avvio di una attività economica è dato dalla perdita del sussidio. Se il sussidio non ci fosse è ovvio che la spinta alla ricerca della generazione di un reddito per la sopravvivenza sarebbe molto più pressante. Quindi la presenza dei sussidi disincentiva l’iniziativa economica: un soggetto avverso al rischio preferirà vivere da assistito piuttosto di rischiare in proprio.

Altro fattore da tenere in considerazione è il costo che comporta a carico della collettività. Senza addentrarci in analisi macroeconomiche che esulano dallo scopo di questo lavoro, la recente crisi del debito dimostra la non sostenibilità nel lungo termine di apparati statali fortemente burocratizzati e di un sistema

previdenziale che si sostituisce a quello economico per garantire un reddito ai cittadini.

#### ***4.4 Elementi che favoriscono la diffusione della microfinanza in Europa***

Alla luce dell'analisi effettuata, possiamo dunque individuare le condizioni che rendono l'Europa terreno fertile per lo sviluppo di istituzioni di microfinanza in:

- Progressiva globalizzazione dell'economia, che lascia indietro i "piccoli"
- Non sostenibilità nel lungo termine di uno Stato che si preoccupa di sanare le distorsioni dell'economia
- Progressiva espansione del lavoro autonomo a scapito del lavoro dipendente
- Povertà, esclusioni finanziaria, disoccupazione

Nei capitoli precedenti abbiamo descritto il modello, per così dire, classico di microcredito, ovvero con le peculiarità che contraddistinguono le istituzioni di microfinanza nei paesi in via di sviluppo.

E' evidente che in un contesto così differente come quello dei paesi industrializzati non è possibile attuare una semplice trasposizione, bensì occorre individuare le caratteristiche "vincenti" e quelle che invece necessitano di un adattamento.

#### ***4.5 Caratteristiche del Microcredito in Europa***

La nascita di istituzioni di microfinanza e di programmi di microcredito in Europa è un fatto piuttosto recente, risalente ai primi anni '90, a partire dall'esperienza pionieristica di ADIE in Francia, di cui parleremo diffusamente nel prosieguo della trattazione.

Secondo il rapporto dell'European Microfinance Network del 2008 alla fine del 2007 il settore della microfinanza aveva raggiunto dimensioni significative nel nostro continente, con circa 120 mila clienti attivi, 43 mila nuovi crediti erogati nel solo 2007, tassi di crescita del numero di microprestiti erogati stabilmente attestati sul 15 per cento a partire dal 2004, il tasso medio di restituzione si attestava all'89%.

I motori di questa crescita impetuosa del settore sono stati in Europa occidentale la nascita di nuove istituzioni e il consolidarsi di altre già esistenti, oltre al processo di *downscaling* (processo tramite cui le banche commerciali iniziano ad occuparsi di microfinanza, spesso in qualità di Istituzioni di Secondo livello, investendo in fondi che finanziano Istituzioni di microfinanza, più raramente nei paesi avanzati entrando direttamente nel mercato al dettaglio) nel sistema bancario spagnolo (Andreoni e Pelligra, 2009).

Nell'Europa Orientale, dove il settore delle microfinanza è più concentrato e commerciale, il fenomeno ha iniziato a mostrare un rallentamento del processo di espansione.

Secondo il già citato studio dell'European Microfinance Network le forme istituzionali assunte in Europa dalle istituzioni che si occupano di microfinanza sono diverse.

Il peso maggiore è assunto dalle Organizzazioni non Governative e dalle fondazioni (insieme il 53 per cento del totale), gli enti statali (17 per cento), banche e casse di risparmio (13 per cento), le istituzioni finanziarie non bancarie (9 per cento).

La varietà di attori presenti è determinata anche dalle difformità legislative all'interno dei vari Stati Europei: per esempio in Francia, solo grazie ad un emendamento della legge bancaria del 2003, le associazioni che tramite il microcredito aiutano i disoccupati ad avviare un'attività in proprio possono chiedere prestiti alle banche e concedere credito direttamente.

Del totale delle istituzioni considerate il 72 per cento è costituito da istituzioni propriamente definite di microfinanza, ovvero in grado di offrire una gamma completa di servizi finanziari e non (come per esempio consulenza, assistenza tecnica, formazione).

Le istituzioni finanziano maggiormente l'avvio di nuove imprese e il consolidamento di imprese esistenti.

Il modello di microcredito e microfinanza delle cosiddette economie avanzate e segnatamente in Europa presenta delle peculiarità che lo differenziano da quello classico che ha trovato così ampia diffusione nei Paesi in via di sviluppo.

Per prima cosa in Europa non esistono delle vere e proprie Istituzioni di microfinanza, bensì dei progetti gestiti da più soggetti, quali fondazioni, banche, associazioni, spesso poco strutturate e fortemente dipendenti dalle donazioni.

Il fine tradizionale dell'erogazione di microcredito nei Paesi in via di sviluppo è l'avvio di un'attività di impresa che consenta di generare un reddito, mentre in quelli industrializzati spesso il microcredito è concesso per il soddisfacimento di bisogni di emergenza di individui in difficoltà. Nei prossimi capitoli per esempio analizzeremo un'esperienza, purtroppo fallimentare, di microcredito in Italia, fortemente voluta da ABI e CEI, finalizzata al sostegno delle famiglie in difficoltà a causa della crisi economica in corso.

Altro problema è costituito dal fatto che i potenziali beneficiari dei programmi di microfinanza costituiscono un gruppo relativamente ristretto di individui, esclusi dal sistema finanziario e creditizio. La domanda di microcredito non è molto ampia, pertanto le istituzioni di microfinanza saranno maggiormente concentrate nella ricerca dei potenziali clienti piuttosto che nell'attività di scrematura degli stessi rispetto al merito creditizio.

Inoltre la bassa densità di mercato (pochi soggetti per chilometro quadrato potenzialmente interessati) tende ad aumentare molto i costi di transazione.

La naturale conseguenza di tale distribuzione della domanda è la difficoltà di raggiungere i clienti, senza contare che a fronte di una campagna troppo "aggressiva" i potenziali clienti possono percepire di avere diritto al finanziamento indipendentemente dal proprio merito creditizio e dalla volontà di restituzione del finanziamento.

E' invece molto importante, affinché anche nelle economie avanzate il microcredito possa radicarsi e prosperare, che i programmi puntino all'auto-sostenibilità.

Una delle caratteristiche vincenti del microcredito nei Paesi in via di sviluppo è l'utilizzo del contratto di prestito di gruppo per mitigare i problemi derivanti dall'asimmetria informativa: non potendo fornire altri tipi di garanzie personali o reali, i soggetti sono vincolati da un contratto di gruppo, in cui la sanzione per il mancato pagamento da parte di uno dei membri è la cessazione delle erogazioni per tutti i componenti del gruppo.

La sperimentazione di queste forme di garanzia "sociale" in contesti diversi dimostra limiti insuperabili: la carenza di relazioni personali solide rende non credibile la minaccia di sanzioni sociali derivante dall'inadempienza di uno degli elementi del gruppo.

Inoltre la libertà e facilità di movimento aumentano la probabilità che un soggetto insolvente faccia perdere le proprie tracce.

I programmi di microfinanza devono dunque trovare delle garanzie alternative a quella sociale, per esempio se l'orizzonte temporale del beneficiario del credito è sufficientemente lungo, la minaccia della cessazione di erogazioni successive di maggiore importo in mancanza di pagamenti regolari può essere credibile.

Altra modalità di selezione può essere il ricorso alla analisi della situazione socio-economica dei soggetti, richiedendo loro documentazione che comprovi la loro capacità nel tempo di produrre reddito.

Inoltre una modalità assolutamente efficace di monitorare il rimborso dei prestiti è l'attuazione di programmi di accompagnamento e consulenza, per seguire il cliente nella realizzazione del progetto per cui il credito è stato concesso.

I programmi di microfinanza non possono richiedere garanzie reali a soggetti che per definizione ne sono privi, tuttavia nei paesi industrializzati è possibile che richiedano una fideiussione specifica per un importo magari inferiore all'intero debito a un familiare per "obbligare" il finanziato alla restituzione.

La garanzia alternativa che trova maggiore applicazione nelle economie avanzate è l'intervento di un fondo di garanzia, che si faccia carico di coprire in tutto o in parte le eventuali inadempienze, andando a diminuire il costo del credito per le istituzioni finanziarie.

L'impiego del fondo di garanzia presenta certamente degli aspetti positivi, tuttavia è possibile che il debitore, sicuro che il fondo pagherà il suo debito,



non si senta sufficientemente obbligato al rimborso. Il fatto che non sussista alcun tipo di legame tra il fondo e il debitore aggrava tale rischio.

Dall'altro lato il creditore, avendo la certezza di potersi rivalere sul fondo, potrebbe trovare molto più conveniente escutere la garanzia piuttosto che cercare di costringere il debitore al pagamento.

I programmi di microfinanza tendono ad utilizzare un mix delle garanzie elencate.

Il credito viene dunque erogato in forma individuale, tuttavia spesso la rete sociale di riferimento (per esempio l'associazione, la parrocchia) interviene come garante della serietà e solvibilità del cliente sia nella fase precedente all'erogazione, per esempio presentando il soggetto all'istituto finanziatore, sia in quella successiva, per monitorare la restituzione.

In Europa il 94 per cento delle istituzioni di microfinanza ricorre al prestito individuale, mentre solo il 12 per cento adotta anche quello di gruppo, specialmente per specifici contesti culturali.

Altro limite per le istituzioni di microfinanza è l'impossibilità di fissare liberamente i tassi di interesse secondo una logica di mercato, dal momento che la normativa anti-usura limita fortemente la possibilità di remunerare correttamente i prestiti per coprire i costi operativi, che nel caso del microcredito hanno un peso relativo di gran lunga maggiore rispetto al credito tradizionale.

#### ***4.6 Aspetti legislativi***

Il legislatore comunitario si è occupato in tempi relativamente recenti di microcredito e microfinanza, in particolare nella Comunicazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento Europeo del 13 novembre 2007 intitolata "Iniziativa Europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione"<sup>9</sup> si afferma che "anche se il microcredito tende ad assumere diverse forme e a svolgere diversi ruoli, negli Stati membri e nelle regioni dell'Unione europea è spesso usato come mezzo per incoraggiare la

---

<sup>9</sup> Disponibile all'indirizzo:

[http://europa.eu/legislation\\_summaries/enterprise/business\\_environment/n26115\\_it.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26115_it.htm)

crescita del lavoro autonomo e la formazione e lo sviluppo di microimprese, in molti casi in congiunzione con gli sforzi volti a promuovere il passaggio dalla disoccupazione al lavoro autonomo”.

La Commissione Europea quindi riconosce formalmente l'importanza del microcredito ai fini della nascita e dello sviluppo di nuove imprese, contestualmente sottolineando la molteplicità delle forme che assume nei vari Stati Membri dell'Unione Europea.

Nel medesimo documento si ritrova anche la definizione di microcredito come prestito di importo inferiore a 25.000 Euro.

Quindi è stabilito esplicitamente un limite di importo che discrimina il credito per così dire tradizionale dal microcredito. E' evidente che questo tipo di definizione di microcredito è assolutamente insufficiente, per non dire fuorviante: la portata innovativa del microcredito è data non tanto e non solo dall'ammontare modesto di ciascuna erogazione, ma dal fatto che i beneficiari sono soggetti che normalmente, poiché privi della possibilità di offrire garanzie patrimoniali e reddituali, non potrebbero accedere al credito tradizionale. Nel prosieguo del testo infatti si afferma che “il microcredito in Europa si rivolge a due categorie: le “microimprese”, vale a dire le imprese che occupano meno di 10 persone (si tratta di circa il 91% di tutte le imprese europee), e le “persone svantaggiate” (cioè disoccupate o inattive, quelle che ricevono sussidi, immigrati ecc.) che desiderino passare al lavoro autonomo ma non possono accedere ai servizi bancari tradizionali”

La Commissione Europea invita dunque gli Stati membri dell'Unione a porre in essere iniziative finalizzate a rimuovere gli ostacoli anche di tipo giuridico che ostacolano la diffusione del microcredito.

Gli altri punti in cui si articola l'iniziativa per sviluppare il mercato del microcredito sono: favorire l'iniziativa economica ed imprenditoriale, incoraggiare la diffusione delle buone procedure, in particolare attraverso la formazione, e non ultimo fornire capitale finanziario supplementare agli organismi di microcredito.

In particolare relativamente a questo ultimo punto la Commissione intende istituire una specifica struttura per il microcredito che fornisca finanziamenti e assistenza tecnica alle istituzioni di microfinanza nuove e non bancarie, per potenziare l'offerta di microcrediti.

Per quanto invece attiene l'ambito legislativo la Commissione rileva un vero e proprio "vuoto giuridico" che invita gli Stati membri a colmare in particolare attraverso:

- La creazione di un contesto che consenta lo sviluppo di organismi di microfinanza per tutti i segmenti di clientela, attraverso norme volte a facilitare l'accesso delle istituzioni di microfinanza alle risorse finanziarie necessarie. In particolare si invita a creare un contesto adeguato per migliorare la visibilità di tali particolari istituzioni, le quali si finanziano attraverso sovvenzioni, donazioni e tramite prestiti concessi da banche;
- sostenere il microcredito rendendo più elastici i limiti superiori dei tassi di interesse. Si tratta di un punto di particolare interesse: come già abbiamo avuto occasione di sottolineare la normativa antiusura spesso non tiene conto dell'elevata incidenza dei costi operativi nelle operazioni di microcredito. La Commissione quindi rileva l'importanza dell'azione legislativa degli stati membri affinché da un lato i tassi vengono fissati ad un livello abbastanza elevato affinché possano essere coperti i costi degli organismi di finanziamento, dall'altro tuttavia non venga meno la funzione originaria di tale normativa, ovvero la tutela del beneficiario del prestito;
- ridurre gli oneri di gestione attraverso regimi fiscali favorevoli, ovvero attraverso esenzioni fiscali, riduzioni di imposte, sovvenzioni;
- adattare la normativa e il controllo nazionali agli aspetti specifici della microfinanza. In particolare gli organismi di microfinanza che effettuano raccolta del risparmio tramite depositi sono sottoposti alla prudenziale normativa comunitaria e sono quindi oggetto di controlli. Per non ostacolare l'offerta di microcredito e la crescita di organismi di microfinanza non riceventi depositi da clienti, le nuove normative e i nuovi controlli devono tener conto della realtà dei costi e dei rischi specifici dell'attività di microfinanza.

Inoltre la "Relazione recante raccomandazioni alla Commissione sull'iniziativa Europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e

dell'occupazione"<sup>10</sup>, redatta dalla Commissione per i problemi economici e monetari del 29 gennaio 2009, individua tra gli obiettivi primari il raggiungimento di un quadro comunitario armonizzato per gli organismi di microfinanza non bancari.

In particolare il Parlamento europeo ritiene che la Commissione europea dovrebbe promulgare atti legislativi volti a fornire un quadro a livello europeo per gli MFI bancari e non bancari.

Segnatamente il quadro normativo relativo alle istituzioni di microfinanza non bancarie dovrebbe includere “una chiara definizione di erogatori di microcredito, che stabilisca che questi non accettano depositi e non si possono pertanto considerare istituzioni finanziarie ai sensi della direttiva sui requisiti di capitale (CRD); la capacità di condurre esclusivamente attività di erogazione di credito; la capacità di concedere nuovamente crediti; nonché regole armonizzate e basate su criteri di rischio per quanto concerne l'autorizzazione, la registrazione, la comunicazione di informazioni e la vigilanza prudenziale”.

In Italia si è provveduto al riconoscimento formale del microcredito con il recepimento della direttiva europea 2008/48/CE con il decreto legislativo n. 141 del 13 agosto 2010<sup>11</sup> che ha riformato il Testo Unico Bancario (TUB, D. Lgs. n. 385/93).

Tale decreto ha introdotto delle disposizioni relative al microcredito, agli organismi di microfinanza, ai soggetti beneficiari.

Gli articoli 111 e 113 del TUB sono attinenti alla definizione e alle caratteristiche del microcredito, all'istituzione di un apposito albo per i soggetti finanziatori, dotato di sezione speciale riservata ai soggetti giuridici senza scopo di lucro, e l'istituzione di un Organismo di gestione e controllo dei soggetti iscritti all'albo.

Secondo l'articolo 111 “i soggetti iscritti in un apposito elenco, tenuto dall'organismo indicato all'articolo 113, possono concedere finanziamenti a persone fisiche o società di persone o società cooperative, per l'avvio o

---

<sup>10</sup> Disponibile all'indirizzo <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?language=IT&reference=A6-0041/2009>

<sup>11</sup> Disponibile all'indirizzo <http://www.camera.it/parlam/leggi/deleghe/10141dl.htm>

l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa, a condizione che i finanziamenti concessi (...) siano di ammontare non superiore a euro 25.000,00 e non siano assistiti da garanzie reali; (...) siano finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali e all'inserimento nel mercato del lavoro” infine “siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati”.

E' interessante notare che tra i soggetti beneficiari non sono esplicitamente menzionate le organizzazioni *non profit*.

Sulla base di tale definizione il microcredito può essere un lato finalizzato all'avvio e allo sviluppo di attività imprenditoriali o di lavoro autonomo, dall'altro può assumere la veste del cosiddetto microcredito sociale, come recita il comma 3: “I soggetti di cui al comma 1 possono erogare in via non prevalente finanziamenti anche a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale, purché i finanziamenti concessi siano di importo massimo di euro 10.000, non siano assistiti da garanzie reali, siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di bilancio familiare e abbiano lo scopo di consentire l'inclusione sociale e finanziaria del beneficiario e siano prestati a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato”.

L'attività di accompagnamento è dunque prevista per entrambe le tipologie di erogazione, così come l'assenza di garanzie reali, mentre gli importi erogabili sono differenti: nel caso di attività di impresa il limite erogabile è pari a 25000 euro, se invece si tratta di microcredito rivolto a persone in condizioni di vulnerabilità economica scende a 10000 euro.

L'articolo 113 del TUB istituisce inoltre un apposito elenco dei soggetti finanziatori, gestito da un Organismo associativo soggetto alla vigilanza della Banca d'Italia e deputato all'organizzazione dell'albo, alla determinazione dei contributi a carico degli iscritti e alla vigilanza sul rispetto della disciplina cui sono sottoposti i soggetti iscritti.

Questi ultimi opereranno in virtù di un'apposita deroga all'art. 106 dello stesso TUB - che concede la possibilità di erogare finanziamenti solo agli intermediari finanziari autorizzati e iscritti all'albo tenuto dalla Banca d'Italia – e dovranno avere la forma di società per azioni, un capitale versato pari o superiore a quello che sarà previsto dal Ministro dell'economia e delle finanze, sentita la Banca d'Italia. L'oggetto sociale dovrà essere limitato alle attività di

microcredito e a quelle accessorie e strumentali e predisporre un apposito programma di attività.

Tale articolo prevede altresì l'istituzione di una sezione separata dell'elenco dei soggetti finanziatori, non ancora redatto, cui possono accedere i soggetti giuridici senza fine di lucro a condizione che i finanziamenti siano erogati a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato, nel rispetto del programma di attività e dei requisiti dei soci di controllo o rilevanti e degli esponenti.

Un punto che il decreto legislativo non approfondisce è quello, molto importante, relativo alle garanzie: il testo prevede esplicitamente l'esclusione delle forme di garanzia reale, quali pegno ed ipoteca, ma non si occupa di definire il perimetro delle garanzie alternative utilizzabili.

## ***Conclusioni***

Nel presente capitolo ci siamo occupati di analizzare le caratteristiche socio-economiche dei Paesi Industrializzati, più particolarmente del contesto Europeo. Abbiamo potuto evidenziare come alcune caratteristiche strutturali economiche e sociali possano favorire lo sviluppo della microfinanza, come per esempio la grande diffusione di imprese di piccole dimensioni, mentre altre possono avere una funzione deterrente, come per esempio la presenza di sussidi per la disoccupazione che disincentivano la ricerca di un'alternativa autonoma al lavoro salariato.

Infine abbiamo trattato le innovazioni normative che hanno permesso di riconoscere giuridicamente la microfinanza e le istituzioni che se ne occupano.

Negli prossimi capitoli sposteremo l'attenzione su alcuni programmi di microfinanza ancora in corso, approfondendone le caratteristiche e le ragioni di successo, o vice versa i motivi che ne hanno causato l'esito negativo.

## **Capitolo 5: Esperienze di Microfinanza nei Paesi Industrializzati, Il caso ADIE**

### ***Introduzione***

Nel capitolo 4 abbiamo analizzato il contesto socio-economico dei paesi industrializzati, nonché gli aspetti legislativi che influenzano la diffusione del microcredito nell'Unione Europea ed in particolare in Italia.

Ora rivolgiamo l'attenzione ad una esperienza di programma di microcredito tra le più significative in Europa: ADIE, ovvero Association pour le Droit à l'Initiative Economique, un'organizzazione senza scopo di lucro nata in Francia nel 1989 dall'idea dell'economista Maria Nowak, intenzionata ad applicare i principi del microcredito al contesto socio-economico francese.

Si tratta di un caso particolarmente interessante proprio per il fatto che in Francia sussistono molte delle caratteristiche che abbiamo evidenziato come potenziali cause di fallimento del microcredito nei Paesi economicamente avanzati, in particolare per la presenza di un sistema assistenziale e previdenziale forte, definito deleterio per l'iniziativa economica che il microcredito dovrebbe incentivare.

### ***5.1 La missione di ADIE***

ADIE, ovvero Association pour le droit à l'initiative économique, nacque in Francia nel 1989, con la veste giuridica di organizzazione senza scopo di lucro.

Maria Nowak, la fondatrice, economista specialista di microcredito, intendeva con l'avvio di tale programma aiutare i soggetti esclusi dall'erogazione del credito tradizionale e dal mercato del lavoro a realizzare una propria attività economica, nella convinzione che fosse possibile adattare il principio del microcredito al contesto socio-economico francese.

La missione che ADIE si è data consiste essenzialmente nel finanziare i disoccupati e coloro che non hanno accesso al credito bancario per permettere loro di avviare un'attività di microimpresa, affinché dopo un periodo di accompagnamento possano reinserirsi nel circuito economico e quindi accedere al credito tradizionale. Altro fondamentale e caratterizzante aspetto della missione di ADIE è l'accompagnamento durante tutta la durata del finanziamento e anche nel seguito, per assistere il microimprenditore nell'avvio e nella gestione dell'attività in modo da assicurarne la continuità.

Infine ADIE si propone di contribuire attivamente allo sviluppo della microfinanza attraverso partnership con le banche tradizionali e all'evoluzione della legislazione sul lavoro indipendente.

L'azione di ADIE passa dunque anche attraverso le banche tradizionali, con le quali instaura rapporti di collaborazione, con l'obiettivo di allargare il target di clientela cui esse si rivolgono.

Il contributo che l'associazione intende apportare per favorire lo sviluppo del microcredito è volta anche alla proposta di modifiche legislative (per esempio sulla legge antiusura, che fissa dei livelli massimi di tasso applicabile inadeguati al microcredito, per il quale i costi operativi incidono in maniera decisamente maggiore sul credito erogato rispetto ai prestiti tradizionali) volte a favorire l'affermarsi della microfinanza in Francia ed in Europa.

Fino al 2003 ADIE non poteva concedere direttamente prestiti, in quanto la legge bancaria francese autorizzava l'erogazione del credito alle sole istituzioni finanziarie e non alle organizzazioni senza fine di lucro. La modifica della



legge bancaria ha successivamente permesso la semplificazione dell'iter di concessione dei prestiti.

L'obiettivo primario di ADIE è dunque raggiungere il maggior numero di persone possibile per aiutarle a reinserirsi nel mercato del lavoro attraverso il lavoro indipendente, non la sostenibilità, tuttavia è evidente che per garantire che l'attività possa sopravvivere nel lungo periodo l'esigenza di ridurre i costi operativi è pressante.

Inizialmente ADIE si poneva come una sorta di intermediario, nonché garante: il credito veniva erogato direttamente dalle banche partner, mentre per coprire i costi si ricorreva ad appositi fondi di garanzia, uno nazionale e uno comunitario.

Questo schema tuttavia presentava il grave difetto di essere poco trasparente e farraginoso in quanto a tempi di accreditamento del finanziamento deliberato.

La forte collaborazione con le banche ha permesso di ottenere il già citato emendamento alla legge bancaria del 2003 che permette alle associazioni che tramite il microcredito aiutano i disoccupati ad avviare un'attività in proprio di chiedere prestiti alle banche e concedere credito direttamente, semplificando molto l'iter di concessione del credito.

In particolare le banche (tra cui BNP Paribas, Banque Populaire et Credit Cooperatif, Credit Agricole) garantiscono i fondi per la concessione dei prestiti e partecipano al rischio di credito, oltre che finanziare parte dei costi di gestione, secondo uno schema che potremmo definire di doppia intermediazione: le banche aprono delle linee di credito a favore di ADIE, la quale provvede al finanziamento dei beneficiari finali.

I fondi propri dell'associazione costituiscono circa il 17 per cento del totale delle fonti di finanziamento.

ADIE è diffusa in modo capillare sul territorio, con 18 direzioni regionali, 100 filiali e 300 punti informativi, fatto che rende particolarmente proficua la collaborazione con gli enti locali per quanto attiene alle attività di accompagnamento e reinserimento nel mondo del lavoro. I crediti accordati ad oggi sono circa 100 mila, che hanno permesso la creazione di 78 mila nuove imprese e di 107 mila nuovi posti di lavoro.

## ***5.2 Il problema delle garanzie***

Come sappiamo, uno dei maggiori problemi nell'ambito dei programmi di microcredito e microfinanza è come ridurre l'asimmetria informativa, che può indurre all'estromissione dal mercato dei soggetti più meritevoli a causa della fissazione di tassi troppo elevati.

Il ricorso alle garanzie (reali o personali) quale modalità per la riduzione dell'asimmetria informativa è una delle forme più utilizzate nell'ambito dell'erogazione del credito tradizionale.

Poiché i soggetti individuati come beneficiari dei programmi di microcredito hanno difficoltà a presentare garanzie patrimoniali, nei paesi in via di sviluppo si è scelto di ricorrere ai prestiti di gruppo come meccanismo alternativo di garanzia.

La fondatrice di ADIE, Marie Novak, pensò inizialmente di replicare il meccanismo del prestito di gruppo per la concessione dei crediti, tuttavia l'esperienza si rivelò fallimentare. Infatti in una società fortemente centrata sul singolo ed urbanizzata è inevitabile che l'efficacia della sanzione sociale comminata ai debitori inadempienti sia molto modesta, anzi, assolutamente inesistente.

Nel capitolo 3 abbiamo analizzato come all'interno del villaggio l'utilizzo del contratto di gruppo tende a mitigare il problema della selezione avversa e dell'informazione nascosta.

L'elemento chiave dell'efficacia della garanzia collettiva è data dalla reciproca conoscenza e dalla forte presenza di una rete sociale e di parentela in un contesto sociale così ristretto: si formano gruppi omogenei in quanto a rischiosità e la minaccia della sanzione sociale è credibile, per questo tale modalità di contratto è un modo efficace di ridurre l'asimmetria informativa.

Abbiamo dimostrato che teoricamente anche la formazione di gruppi i cui membri ignorano la rischiosità gli uni degli altri, ipotesi perfettamente plausibile in un contesto cittadino, può comunque ridurre l'asimmetria informativa e consentire la fissazione di un tasso di equilibrio inferiore a quello che avremmo in assenza di contratti di gruppo. Tuttavia è evidente che se la rete sociale di appoggio non è forte la minaccia di sanzione sociale non è più

credibile, e questo inesorabilmente mina le basi su cui poggia il successo di questo tipo di garanzia.

Quindi, una volta appurato che la garanzia sociale non era sufficiente per ottenere un incentivo alla restituzione dei prestiti, ADIE ha costituito un meccanismo alternativo, articolato in diversi strumenti.

Il soggetto finanziato deve presentare un fideiussore che sia legato a lui da una relazione di parentela, amicizia o conoscenza, che si impegni a coprire un importo pari al 50 per cento del prestito, inoltre al momento dell'erogazione il cinque per cento della somma concessa viene accantonata in un fondo interno di mutua garanzia a copertura dei crediti a breve termine. La richiesta di un fideiussore non solo costituisce per l'Associazione una modalità di riduzione del rischio di credito, è anche un'importante segnale che tende a ridurre l'asimmetria informativa: il solo fatto che un soggetto appartenente all'ambito sociale più ristretto in cui il richiedente il prestito agisce sia disposto a garantire parzialmente per il prestito significa che il progetto è ritenuto credibile e meritevole di essere sostenuto, se necessario.

Segnatamente la presenza di un fideiussore mitiga il problema della selezione avversa, in quanto un soggetto terzo sarà più probabilmente disposto a prestare garanzia nel caso in cui il progetto sia relativamente poco rischioso, e il problema dell'azione nascosta, infatti il debitore sarà molto meno incentivato a non pagare il proprio debito se la propria inadempienza cagiona un danno ad una persona a lui vicina.

ADIE inoltre condivide il rischio di credito con le banche partner, che si accollano il 40 per cento delle perdite finali.

Vi è anche un importante ricorso ai fondi di garanzia pubblici: un fondo di garanzia nazionale copre il 50 per cento del prestito entro un limite massimo di 122000 euro se si tratta di erogazioni per l'avvio di un'impresa, mentre il limite si abbassa a 60000 euro se si tratta di prestiti finalizzati ad investimenti in capitale fisso; il Fondo Europeo per gli investimenti garantisce il 75% delle perdite finali derivanti da prestiti con scadenza superiore a 8 mesi con caratteristiche definite in sede comunitaria.

Il meccanismo di garanzia alternativo è efficace, così come è efficace il processo di valutazione del merito creditizio dei richiedenti, dal momento che il

tasso di restituzione dei prestiti si attesta intorno al 95 per cento, in linea con quello dei programmi di microcredito nei Paesi in via di sviluppo.

### ***5.3 Caratteristiche del servizio di ADIE e sostenibilità finanziaria***

I beneficiari del programma di ADIE sono disoccupati o beneficiari di sussidi, cui il credito viene erogato per l'avvio di un'attività di microimpresa. Inoltre ADIE si rivolge anche ai lavoratori precari il cui fabbisogno di finanziamento non è soddisfatto dalle banche tradizionali, oltre che agli esclusi dal credito per problemi di inadempienza.

Oltre al prestito, ADIE fornisce servizi accessori quali supporto gestionale, accompagnamento e consulenza gratuita per tutta la durata del finanziamento. L'importo erogato è compreso tra i 500 e i 6000 euro, il tasso attualmente applicato è il 9,71% (Fonte: [www.adieconnect.fr](http://www.adieconnect.fr)).

L'obiettivo che ADIE si pone è proprio quello di ridurre i costi sociali della disoccupazione (in Francia il costo per disoccupato è circa 18 mila euro all'anno<sup>12</sup>): la media dei costi sostenuti da ADIE per consentire ad un disoccupato di avviare un'attività micro-imprenditoriale in un periodo di durata non superiore ai 18 mesi è circa 2000 euro.

Di tale costo solo il 25 per cento è costituito da costo del credito, il restante 75 per cento è invece imputabile ai costi di formazione ed accompagnamento che ADIE si accolla.

Le commissioni e gli interessi pagati dal debitore coprono il solo 40 per cento dei costi sostenuti da ADIE. Uno degli ostacoli maggiori è costituito dalle leggi antiusura che limitano il tasso applicabile: infatti i costi operativi nel microcredito hanno un'incidenza molto maggiore rispetto al credito tradizionale, dato l'esiguo importo delle singole erogazioni. La legge 882 del 2005 in Francia ha permesso relativamente ai microprestiti un aumento dei tassi praticabili a livello del 17-18%.

ADIE quindi non è un'istituzione finanziariamente autosufficiente, continua ad essere dipendente da sussidi esterni governativi e di enti pubblici, nonché dell'Unione Europea.

---

<sup>12</sup> Otto modi di dire microcredito a cura di Daniele Ciravegna, Andrea Limone, 2006, ed. Il Mulino, pag. 267

L'organizzazione di ADIE è articolata in un organico stipendiato di circa 450 persone, ma fondamentale è il contributo di circa 1700 volontari, che offrono ciascuno circa 40 giornate lavorative all'anno.

Il personale salariato è costituito da professionisti della creazione di impresa, in possesso di titoli di studio specifici, mentre i volontari possono essere sia dei professionisti in attività sia in pensione. Spesso hanno una esperienza concreta di gestione di impresa, di contabilità, di marketing, oppure sono professionisti di provenienza bancaria.

Al fine di raggiungere la sostenibilità finanziaria, che pur non essendo un obiettivo primario deve essere necessariamente perseguita per garantire nel lungo termine la continuità dell'attività dell'associazione, oltre alle attività volte ad ottenere modifiche legislative atte ad agevolare il microcredito, ADIE ha perfezionato un processo di valutazione del merito creditizio che tende ridurre i costi operativi oltre che la tempistica di erogazione dei prestiti.

La riduzione dei costi operativi è tuttavia rivolta alla riduzione del costo del credito, in quanto i costi di formazione del neo-imprenditore sono considerati da ADIE costi a carico della collettività (che comunque ottiene un risparmio netto derivante dalla riduzione della disoccupazione, molto onerosa).

Altro fronte su cui ADIE cerca di agire per migliorare la propria sostenibilità finanziaria è quello delle entrate: infatti attraverso ADIE le amministrazioni locali e il governo centrale finanziano a tasso zero in forma di capitale di rischio le microimprese. Per la gestione di tale servizio ADIE percepisce una commissione pari al 20 per cento del finanziamento concesso.

I soggetti interessati ad ottenere un finanziamento possono avere un primo contatto con l'associazione tramite un numero verde o tramite e-mail. A seguito di questo primo colloquio telefonico seguono uno o due incontri conoscitivi per analizzare nel dettaglio il progetto e i bisogni in termini di finanziamento e di accompagnamento. Qualora il progetto imprenditoriale non sia sufficientemente solito, viene proposto un percorso di formazione gratuita.

I criteri su cui ADIE si basa per concedere un microcredito sono essenzialmente tre:

- la valutazione della persona che richiede il prestito, sia da un punto di vista di rettitudine morale, sia dal punto di vista delle capacità imprenditoriali, della competenza, dell'esperienza.
- La valutazione del progetto d'impresa
- La valutazione della capacità di rimborso, tenendo conto sia della situazione di partenza sia delle prospettive reddituali dell'impresa, basandosi su un rapporto rata/reddito sostenibile.

Gli incontri conoscitivi con il funzionario ADIE sono finalizzati all'analisi completa dei bisogni del potenziale debitore, sia per la definizione del fabbisogno finanziario, sia in termini di accompagnamento.

La fase successiva prevede che la domanda di affidamento sia sottoposta al Comitato del Credito della filiale di riferimento, che delibera o meno l'erogazione. Tale comitato è composto dal Direttore Regionale, dai funzionari ADIE, dai volontari e dagli operatori del contesto economico locale.

L'intero processo ha una durata di una decina di giorni, dalla delibera i tempi di erogazione del prestito sono 24 ore.

L'importo massimo erogato è 10000 euro, di cui 6000 sotto forma di microcredito, completato a seconda delle regioni da un prestito d'onore, un aiuto dello Stato. Tale importo può essere utilizzato tanto nell'avvio quanto nello sviluppo di una microimpresa.

La durata massima del piano di ammortamento è 30 mesi, in modo da permettere un rapido rimborso del capitale.

Ciò che differenzia ADIE dalle banche tradizionali (che pure sono suoi partner e condividono con l'associazione il rischio del credito) è che i soggetti beneficiari sono persone alle quali l'accesso al credito tradizionale è precluso, in quanto i loro redditi, costituiti dai sussidi per la disoccupazione, sono ritenuti insufficienti per sostenere un piano di rimborso.

ADIE valuta il progetto di impresa dell'aspirante microimprenditore e se decide di finanziarlo integra il proprio servizio con un accompagnamento ed una formazione costante durante tutto l'arco della durata del prestito.

L'accompagnamento è una componente fondamentale e distintiva di ADIE. Nel spiegare la sua idea di microcredito, Yunus più volte sottolinea che ai poveri non mancano le conoscenze e le competenze, tanto è vero che i funzionari di

Grameen Bank dovrebbero astenersi da indirizzare la scelta dei potenziali richiedenti quanto alla tipologia di attività da intraprendere.

Il Professor Yunus sostiene invece che ai poveri manca solo il capitale (ed eventualmente la formazione di tipo meramente economico su come funziona il prestito e il rimborso) e che i programmi volti a far acquisire delle competenze ai poveri di fatto frustrano la loro iniziativa e le loro innate capacità.

ADIE invece sostiene il microimprenditore nell'avvio della sua impresa con formazione gratuita che attiene alla gestione dell'attività, ma non solo: per esempio lo sviluppo commerciale dell'attività, la gestione della contabilità, assistenza nel disbrigo delle pratiche burocratiche, aiuto per la formazione di reti di microimprenditori.

Si tratta quindi di un'assistenza più "completa", ma indispensabile nelle società industrializzate caratterizzate da strutture statali forti e burocratizzate, tanto è vero che gli studi di ADIE sulla riuscita delle microimprese avviate grazie al suo intervento dimostrano che il tasso di riuscita è pari alla media nazionale relativa alle imprese avviate tramite il ricorso al credito tradizionale.

Altra forma di intervento attuata da ADIE è il microcredito personale, il cui montante massimo è pari a 3000 euro. In questo caso l'obiettivo dei finanziamenti è aiutare i disoccupati a ritrovare un impiego da lavoratore dipendente e i lavoratori dipendenti a mantenerlo. Permette di finanziare le spese relative al conseguimento di una patente, a formazione specifica, all'acquisto di un veicolo o alla sua riparazione.

Infine ADIE ha attuato delle iniziative specifiche rivolte ai giovani delle "*banlieues*", ovvero le periferie urbane in cui a partire dagli anni '70 sono stati creati dei centri residenziali a basso costo per accogliere gli immigrati provenienti dalla ex colonie francesi, caratterizzate da mancanza di infrastrutture e da sovraffollamento. Il degrado e l'emarginazione sociale in cui versano le *banlieues* hanno determinato la crescita della criminalità e del traffico di droga, portando alla formazione di veri e propri ghetti. Per questi motivi i giovani abitanti delle periferie urbane più degli altri hanno difficoltà nella ricerca di un impiego o sono disoccupati.

ADIE pertanto si rivolge a questi giovani per permettere loro di avviare un'attività in proprio attraverso il progetto "*Creajeunes*". Si tratta di un percorso di formazione gratuito rivolto ai giovani dai 18 ai 32 anni, avviato nel

2007, composto da moduli collettivi centrati sulla conoscenza pratica del mondo dell'impresa di durata tra i 2 e i 4 mesi, cui segue un accompagnamento individuale volto alla formalizzazione di un progetto e alla sua messa in atto.

I giovani, dopo aver fruito di tale formazione specifica, possono poi accedere ad un finanziamento erogato in parte sotto forma di microcredito, in parte sotto forma di prestito d'onore al tasso dello zero per cento, affiancato come consuetamente previsto dai programmi ADIE da un accompagnamento sia nella fase di avvio, sia in quella di sviluppo dell'impresa.

Il programma Creajeunes è attivo in tutti i maggiori agglomerati urbani: Parigi, Marsiglia, Lione, Strasburgo, Bordeaux, Lille, Tolosa, ecc. Dalla sua istituzione, i dati ufficiali di ADIE relativi alla partecipazione al programma sono interessanti: dal 2008 al gennaio 2012 hanno preso parte al programma più di 2600 giovani, dei quali circa un terzo ha avviato una propria attività imprenditoriale.

## ***Conclusioni***

In sintesi l'intervento di ADIE per aspiranti microimprenditori si articola in:

- Erogazione di microcredito di importo massimo di 6000 euro per finanziare diversi tipi di bisogni ad un tasso del 9,71%
- Accesso facilitato ad aiuti complementari quali prestiti d'onore, in modo che il totale finanziato possa giungere fino a 11000 euro.
- Offerta di una microassicurazione su misura
- Accompagnamento personalizzato gratuito finalizzato ad aiutare il neo microimprenditore nell'avvio o nello sviluppo del suo progetto di impresa. Tale "accompagnamento" può assumere varie forme, formazione pratica, appuntamenti con dei "consigli di esperti", assistenza individuale, piattaforma di assistenza telefonica. La formazione comprende tutti gli aspetti tipici dell'attività d'impresa, fiscale, giuridico, commerciale, gestione ecc

ADIE si colloca quindi a pieno titolo come istituzione di microfinanza, offrendo ai suoi clienti una gamma di servizi articolata e completa. La natura giuridica di ADIE è quella di Organizzazione senza scopo di lucro, l'attività è



finanziata per il solo 17 per cento tramite fondi propri, i fondi provengono per lo più dal settore pubblico e da enti locali, nonché dalle banche.

L'obiettivo di ADIE non è la sostenibilità finanziaria, essa mira a recuperare il solo costo del credito, ritenendo che i costi di accompagnamento e formazione siano a carico della collettività, dal momento che sono comunque molto inferiori rispetto ai costi sostenuti per mantenere in esercizio il sistema assistenziale volto all'erogazione di un reddito di sopravvivenza per i disoccupati.

E' evidente che ADIE necessiterà per la sua sopravvivenza di agire in stretta collaborazione con le istituzioni pubbliche del Paese, contando sul fatto che per la collettività sarà molto meno costoso aiutare un disoccupato ad avviare un'attività economica piuttosto che mantenerlo tramite sussidi pubblici: il contributo pubblico non è più, per così dire, a fondo perduto, ma viene impiegato per sostenere l'avvio di nuove microimprese.

In tal modo uno Stato fortemente assistenziale non è più un limite per lo sviluppo microfinanza, bensì diventa uno degli attori principali per il suo affermarsi ed il suo prosperare.

## Capitolo 6: Esperienze Italiane di microfinanza

### *Introduzione*

Negli ultimi anni in Italia si sono sviluppati diversi ed interessanti programmi di microcredito, come per esempio Micro.Bo<sup>13</sup>, Associazione per lo sviluppo della microfinanza a Bologna, ONLUS nata nel 2004 dopo la partecipazione ad alcune iniziative promosse dall'Università di Bologna del Professor Yunus, con l'obiettivo di sviluppare un progetto di microcredito a Bologna.

Altro esempio è il progetto di microcredito agevolato avviato nel maggio 2011, promosso dalla Regione Toscana in collaborazione con alcune organizzazioni non profit, tra cui Arci e Caritas, finalizzato al sostegno per le famiglie in difficoltà con l'erogazione di crediti fino a 4000 Euro garantiti fino all'80 per cento dalla Regione. Possiamo agevolmente includere nel perimetro del microcredito anche un'ulteriore iniziativa, denominata Prestito Nuovi Nati, che prevede, in forza di una convenzione che con i maggiori istituti bancari italiani, la concessione di crediti a tassi agevolati (TAEG fisso non superiore al 50 per cento del TAEG sui prestiti personali in vigore al momento dell'erogazione) di importi fino a 5000 euro per la durata massima di 5 anni ai neo-genitori, garantiti da un Fondo di garanzia, denominato Fondo Nuovi Nati, istituito presso il Dipartimento delle politiche per la famiglia<sup>14</sup>.

In questo capitolo tuttavia abbiamo scelto di approfondire l'analisi di un'iniziativa ancora in corso di microcredito, ma che purtroppo ad oggi non ha raccolto grandi successi, ovvero il Prestito della Speranza, ed un'iniziativa che potremmo definire tangente alla microfinanza, ovvero Banca Prossima, istituto bancario il cui fine sociale è svolgere l'attività bancaria avendo come interlocutori specificamente le associazioni *non profit* laiche e religiose, in

---

<sup>13</sup> <http://www.micro.bo.it/>

<sup>14</sup> <http://www.fondonuovinati.it/>

quanto i programmi di microcredito sono spesso sostenuti e sviluppati da organizzazioni appartenenti al terzo settore.

Analizzeremo infine il portale Terzo Valore, iniziativa promossa da Banca Prossima per migliorare il *fund raising* delle associazioni del terzo settore, con l'obiettivo di mettere direttamente a contatto i potenziali finanziatori privati e le organizzazioni *non profit* secondo modalità innovative, ispirate ai principi del microcredito, per così dire, classico.

### **6.1 Il Prestito della Speranza**

Come abbiamo potuto vedere molteplici sono le iniziative volte ad applicare i principi del microcredito anche in economie avanzate, in questo capitolo approfondiremo una delle esperienze italiane più recenti ed ancora in corso, il Prestito della Speranza.

Si tratta di un'iniziativa congiunta dell'ABI, Associazione bancaria italiana e della Conferenza episcopale italiana, che il 6 maggio del 2009 hanno stipulato un Accordo quadro che istituiva un fondo di garanzia finalizzato all'erogazione di finanziamenti a tassi agevolati rivolti a famiglie in difficoltà.

In particolare le Banche aderenti all'accordo, in presenza di particolari requisiti oggettivi e soggettivi dei richiedenti, possono concedere prestiti garantiti da tale fondo straordinario. Come approfondiremo in seguito, analizzando l'accordo quadro tra ABI e CEI per l'istituzione del fondo, si tratta di concessione di prestiti individuali, ove la garanzia per la restituzione del debito viene prestata da un terzo. Questo aspetto evidenzia immediatamente un problema di deresponsabilizzazione del singolo alla restituzione del debito, che apparentemente incentiva all'azzardo morale.

Tale primo accordo è stato rinnovato il 23 dicembre 2010, coerentemente alla normativa vigente (art. 111 dlgs 141/2010<sup>15</sup>), estendendo l'intervento del fondo

---

<sup>15</sup> 1- Decreto Legislativo 13 agosto 2010, n.141

"Attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito ai consumatori, nonché' modifiche del titolo VI del testo unico bancario (decreto legislativo n. 385 del 1993) in merito alla disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi"

Art. 111, Microcredito.

anche a finanziamenti agevolati per l'avvio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa.

Il Prestito della speranza si configura dunque come una modalità di accesso al credito rivolto sia alla famiglie, per le quali è prevista un'erogazione massima di 6000 euro in presenza di condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale, sia alle imprese, ove l'importo massimo concedibile è 25000 euro, destinato a persone fisiche, società di persone o società cooperative, per l'avvio o l'esercizio di un'attività di lavoro autonomo o di microimpresa.

Il fondo istituito dalla CEI è stato attivato il 1° settembre 2009; la sua dotazione patrimoniale iniziale, eventualmente integrabile da contributi successivi, apportata anche con il contributo di soggetti privati ed istituzionali è costituita da 30 milioni di euro, di cui 25 milioni destinati a garantire il microcredito sociale e 5 milioni destinati a sostenere il microcredito alle imprese, e permette di erogare finanziamenti fino a 120 milioni di euro.

Il meccanismo di funzionamento del fondo di garanzia viene definito “a moltiplicatore”: ciò significa che il fondo rilascia una garanzia in funzione di un moltiplicatore patrimoniale della dotazione patrimoniale del fondo, compreso tra tre e dieci volte la dotazione patrimoniale dello stesso. Si stabilisce che per i primi tre anni dalla costituzione del fondo il moltiplicatore rimanga fissato a tre e nei primi anni di avvio non potrà superare il valore di tre

---

In deroga all'articolo 106, comma 1, i soggetti iscritti in un apposito elenco, tenuto dall'organismo indicato all'articolo 113, possono concedere finanziamenti a persone fisiche o società di persone o società cooperative, per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa, a condizione che i finanziamenti concessi abbiano le seguenti caratteristiche:

- a) siano di ammontare non superiore a euro 25.000,00 e non siano assistiti da garanzie reali;
- b) siano finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro;
- c) siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati.

2. L'iscrizione nell'elenco di cui al comma 1 e' subordinata al ricorrere delle seguenti condizioni:

- a) forma di società di capitali;
- b) capitale versato di ammontare non inferiore a quello stabilito ai sensi del comma 5;
- c) requisiti di onorabilità dei soci di controllo o rilevanti, nonché di onorabilità e professionalità degli esponenti aziendali, ai sensi del comma 5;
- d) oggetto sociale limitato alle sole attività di cui al comma 1, nonché alle attività accessorie e strumentali;
- e) presentazione di un programma di attività.

3. I soggetti di cui al comma 1 possono erogare in via non prevalente finanziamenti anche a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale, purché i finanziamenti concessi siano di importo massimo di euro 10.000, non siano assistiti da garanzie reali, siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di bilancio familiare e abbiano lo scopo di consentire l'inclusione sociale e finanziaria del beneficiario e siano prestati a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato.

e potrà aumentare solo di due unità annue solo qualora le insolvenze annue registrate siano inferiori al 5%.

La garanzia rilasciata è tecnicamente definita “a prima escussione”, copre fino al cinquanta per cento dell’importo finanziato, tanto per capitale quanto per interessi, ed è diretta, irrevocabile e incondizionata.

La presenza del moltiplicatore aumenta la capacità di intervento rispetto all’erogazione a fondo perduto, infatti una volta che il prestito è stato restituito la garanzia diviene nuovamente disponibile per nuove concessioni.

Il fondo, istituito in occasione della riunione del Consiglio Permanente della Conferenza Episcopale Italiana avvenuta tra il 23 e il 26 marzo 2009, nasce a seguito della presa di coscienza della CEI della grave crisi economica e finanziari contingente, con il preciso scopo di soccorrere le famiglie in difficoltà.

Nella sua prima versione, prima della revisione del maggio 2010 che ha incluso tra le finalità finanziabili l’avvio di una microimpresa, soggetti beneficiari erano le famiglie, individuate da precisi requisiti in condizioni di vulnerabilità economica.

Data la matrice religiosa dell’ente istitutore del fondo, non sorprenderà constatare l’esclusione di famiglie e coppie *de facto* dall’accesso al credito agevolato.

Specificamente infatti si intendono “famiglie” le famiglie naturali basate sul matrimonio ai sensi dell’articolo 29 della Costituzione (ma sono concedibili prestiti anche a coniugi separati, nel caso in cui il richiedente sia l’affidatario dei figli e sia il genitore con cui vivono stabilmente in caso di affidamento congiunto, a condizione che non abbia instaurato una convivenza). I requisiti che devono ricorrere per l’accesso all’erogazione del prestito della speranza sono:

- La presenza di tre o più figli minori (o se maggiorenni regolarmente iscritti ad un corso scolastico medio superiore o universitario, purché in corso) oppure
- Famiglie anche non numerose in cui ad almeno uno dei componenti
  - sia stata riconosciuta una riduzione permanente della capacità lavorativa non inferiore ai due terzi

- Sia stata riconosciuta un'invalidità civile non inferiore al 46% e risulti disoccupato
- Sia stata riconosciuta invalidità civile almeno pari al 74%
- Sia titolare di indennità di accompagnamento
- Famiglie che a seguito della crisi finanziaria ed economica abbiano perduto ogni reddito da lavoro dipendente (per licenziamento o messa in mobilità) oppure autonomo, per chiusura dell'attività, e non godano di rendite o redditi diversi al di fuori della proprietà della casa di abitazione o della in indennità di CIG o CIGS.

Nella sua prima versione il prestito della speranza prevedeva dunque come destinatari soggetti privati consumatori, come finalità il reinserimento lavorativo o l'avvio di un'attività imprenditoriale.

L'importo finanziato non poteva superare i 6000 euro erogati in tranches da 500 euro mensili, con un eventuale nuova concessione di ulteriori 6000 euro dopo un anno dalla concessione del primo finanziamento, previa verifica di fattibilità da parte della banca, con un tasso TAEG non superiore al cinquanta per cento del tasso effettivo globale medio sui prestiti personali pubblicato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze (legge 108/1996, Disposizioni in materia di usura). Il piano di ammortamento decorre dopo dodici mesi dalla delibera, con una durata massima di cinque anni.

Tecnicamente si tratta di un'apertura di credito sul conto corrente di importo crescente, di cinquecento euro al mese (o secondo modalità concordata con la banca), fino a un massimo di seimila euro, di durata annuale, al termine dell'anno viene erogato un finanziamento di importo pari all'apertura di credito utilizzata di durata massima cinque anni.

La prima valutazione di fattibilità nonché la valutazione della presenza dei requisiti soggettivi individuati nell'accordo quadro viene eseguita dall'ufficio diocesano competente (normalmente sede della Caritas della Diocesi di appartenenza) al quale i potenziali interessati devono in prima istanza rivolgersi. Il passo successivo è l'istruttoria sul merito creditizio da parte della banca. In caso di delibera positiva, viene inviata la richiesta di attivazione della garanzia del fondo, a seguito della quale entro dieci giorni lavorativi deve essere perfezionato il finanziamento.

Poiché la finalità è chiaramente individuata dall'accordo, ovvero l'individuazione di un progetto per il reinserimento all'attività lavorativa o l'avvio di un'attività imprenditoriale, tali progetti dovranno essere consegnati alla banca, secondo precisi schemi concordati tra ABI e CEI congiuntamente alla richiesta di finanziamento.

Si tratterà in caso di finalità di reinserimento lavorativo di un piano di ricerca di impiego con attività di formazione e riqualificazione professionale, nel caso di progetto di microimpresa di un business plan dell'attività da avviare.

Il monitoraggio della realizzazione del progetto viene affidato a un'attività di tutoraggio, strutturata in incontri almeno quadrimestrali nel primo anno dall'erogazione del finanziamento, ovvero il lasso di tempo di preammortamento. L'attività di tutoraggio è svolta dalla Caritas della diocesi cui appartiene il soggetto richiedente.

L'attivazione della garanzia del fondo avviene entro novanta giorni dal primo mancato pagamento della rata (anche parziale) e può avviare la procedura di recupero credito per la quota parte non sopportata dal fondo (ricordiamo, il cinquanta per cento).

A seguito della revisione dell'accordo quadro tra ABI e CEI seguita al Decreto Legislativo 13 agosto 2010, n.141, i soggetti potenziali beneficiari del prestito della speranza non sono più le sole famiglie, bensì anche le microimprese promosse dalle famiglie. Segnatamente il requisito soggettivo sussiste per le famiglie (intese come famiglie naturali basate sul matrimonio ai sensi dell'articolo 29 della Costituzione) “ in situazioni di vulnerabilità economica e sociale” o alle microimprese da esse promosse.

Fermo restando il limite di seimila euro per il credito alle famiglie, la novità consiste nell'introduzione del microcredito all'impresa (diverso dalla fattispecie precedentemente prevista, ovvero di finanziamento alle famiglie finalizzato all'avvio di una microimpresa), intesa come persona fisica, società di persone, società cooperative, con finalità di avvio dell'attività o al suo sviluppo. Anche l'importo erogabile aumenta, in modalità conforme alla legislazione vigente, fino a venticinquemila euro.

Viene fissato un tasso massimo per i finanziamenti per le famiglie del quattro per cento, mentre per i finanziamenti alle imprese il tasso non può superare il

settanta per cento del tasso effettivo globale medio (legge 108/1996) per le operazioni di tipologia corrispondente.

Anche il fondo di garanzia viene nuovamente ripartito, la dotazione iniziale del fondo, di trenta milioni di euro è destinata per venticinque milioni ai finanziamenti alle famiglie, mentre per i restanti cinque alle imprese, così come la garanzia prestata viene differenziata: la copertura diviene del settantacinque per cento per i prestiti alle famiglie, resta del cinquanta per cento per i prestiti alle imprese.

Al di là delle specifiche caratteristiche di questa iniziativa e dei requisiti soggettivi necessari per accedervi, quello che è interessante è rilevare come l'attuazione di microcredito in tale modalità presenti solo una lontana parentela con il metodo analizzato nelle pagine precedenti.

Anzi l'unica caratteristica in comune appare il relativo basso ammontare del credito concesso, mentre vediamo che dal punto di vista dell'asimmetria informativa il problema viene affrontato in un modo completamente diverso.

Partendo dalla selezione avversa, il problema di selezionare i debitori affidabili e quelli rischiosi viene affidato alla valutazione del progetto, giudizio che viene effettuato in primis dall'ufficio diocesano competente.

In un secondo momento la banca che effettivamente erogherà il prestito effettua comunque una valutazione del merito creditizio, che inevitabilmente tenderà ad escludere i soggetti che nel corso del tempo siano incorsi in insolvenze ed in ritardi nei pagamenti (anche perché la copertura del fondo di garanzia è solo parziale).

I costi di transazione dunque sono suddivisi tra due soggetti, il garante ed il finanziatore, mentre avevamo analizzato che con la modalità del contratto di prestito di gruppo la selezione e quindi la discriminazione tra i debitori affidabili e quelli rischiosi era proprio affidata alla modalità di aggregazione in gruppi degli stessi (rischiosi con rischiosi, prudenti con prudenti)

Inoltre la banca richiede una garanzia, fornita dal fondo appositamente costituito. Nelle analisi precedenti abbiamo riscontrato che in caso di azzardo morale, specificamente quello definito azzardo morale ex post (ovvero il rischio che una volta ottenuto il rendimento del progetto per la realizzazione del quale si è fatto ricorso al credito, il debitore decida non pagare più), qualora il



rendimento atteso del progetto sia maggiore della garanzia, il soggetto debitore potrebbe assumere il comportamento “prendi i soldi e scappa” . A maggior ragione potrebbe almeno teoricamente manifestarsi questo rischio, dal momento che la garanzia è prestata da un soggetto diverso dal debitore, e che oltre tutto non è legato a lui da legami affettivi, familiari o di parentela.

Per quanto riguarda l’azzardo morale ex ante, ovvero l’eventualità che una volta ottenuto il credito il soggetto sia portato a non impegnarsi per la buona riuscita del progetto, il monitoraggio che nel microcredito “tradizionale” è affidato al prestito di gruppo, ovvero alla responsabilità solidale dei soggetti per il pagamento del finanziamento, pena l’esclusione, in questo caso il monitoraggio è affidato agli incontri almeno quadrimestrali con il soggetto garante, per i quali deve essere fornita una relazione dettagliata alla banca, in cui viene esaminato il progredire del progetto finanziato.

Il tratto comune è che sia dal lato “banca”, sia dal lato “creditore”, il rischio è parzialmente trasferito a un terzo soggetto, esterno, ovvero il fondo di garanzia istituito dalla CEI.

In tal modo la banca, in via indiretta, ottiene un sussidio per sostenere gli eventuali costi di recupero del credito, accettando di ottenere una remunerazione più bassa (esempio da fogli informativi Intesa Sanpaolo: Prestito al consumo non assistito da garanzia reali tasso nominale fisso 9,85 per cento, mentre il Prestito della Speranza ha un tasso del 3,75 per cento per l’apertura di credito di durata annuale, e un TAEG sul finanziamento erogato al termine del periodo dell’apertura di credito del 3,81%), inoltre divide col garante i costi di monitoraggio e di selezione dei progetti.

Dall’altra parte il potenziale creditore (naturalmente dotato dei requisiti soggettivi richiesti) beneficia dell’opportunità di accesso al credito a condizioni agevolate in cambio dell’obbligo di produrre un business plan ovvero un piano di riqualificazione professionale e dell’obbligo di sottostare al monitoraggio quadrimestrale che verifica il progresso del progetto.

E’ persino banale individuare i punti deboli del progetto: il monitoraggio è troppo breve, si limita al primo anno del credito, che coincide con la durata dell’apertura di credito in conto corrente, ovvero al periodo in cui non è ancora iniziato il piano di restituzione del capitale: paradossalmente il monitoraggio finisce proprio nel momento in cui l’esposizione debitoria è massima. Dopo il

primo anno, il finanziamento ha durata fino a cinque anni, durante i quali non è illecito porsi il problema dell'eventuale manifestazione dell'azzardo morale *ex post*.

La garanzia per di più non ha la funzione tradizionale di incentivo alla restituzione del prestito, in un caso come questo, dal momento che non si tratta di garanzia prestata dal debitore, si tratta, come già detto di una forma di sussidio dato alle banche per concedere finanziamenti a soggetti normalmente esclusi dal credito tradizionale.

Il giudizio sul successo del Prestito della Speranza deve essere momentaneamente sospeso, dal momento che si tratta di un'iniziativa molto recente, per la quale non esiste una raccolta di dati storici sul tasso di restituzione del prestito sufficientemente attendibile, mentre invece dal punto di vista dell'accesso al credito nel 2010 l'iniziativa ha avuto un esito molto deludente, con solo centocinquanta famiglie beneficiarie (fonte ASCA, [www.asca.it](http://www.asca.it)).

Non stupisce che oltre alla decisione di includere le microimprese promosse da famiglie, i requisiti richiesti per le famiglie stesse si siano attenuati, con l'esclusione dei criteri della presenza di disabili e delle numerosità come requisiti soggettivi, e con la revisione dell'accordo quadro del maggio 2010.

## ***6.2 Microfinanza nel settore non profit: Banca Prossima***

### **6.2.1 Una banca per il “terzo settore”**

Una delle iniziative più recenti in Italia è Banca Prossima, banca appartenente al Gruppo Intesa Sanpaolo, il cui fine sociale è la classica attività bancaria in cui però l'interlocutore è costituito dal cosiddetto “terzo settore”, ovvero mondo *non profit*, sia laico sia religioso.

Sostanzialmente con l'istituzione di Banca Prossima il Gruppo Intesa Sanpaolo ha rilevato un mercato, quello del *non profit*, non adeguatamente servito dalle banche tradizionali. Infatti pur essendo il “terzo settore” un elemento molto importante della società, è fortemente condizionato dalla difficoltà di reperimento di risorse per soddisfare il proprio fabbisogno finanziario:

caratteristica, se vogliamo, intrinseca nella natura di tali attività dalla vocazione non lucrativa, che rende però del tutto inadeguati i parametri tradizionalmente utilizzati per l'erogazione di finanziamenti. Naturale conseguenza è la dipendenza pressoché totale del mondo *non profit* dalle donazioni.

A ciò si aggiunga che il terzo settore è stato riconosciuto formalmente in Italia in tempi assai recenti, con la legge del 7 dicembre 2000, n. 383, relativa alla disciplina delle associazioni di promozione sociale. A livello sovranazionale la Relazione sull'Economia Sociale presentata al Parlamento Europeo il 26.01.2009 dalla Commissione per l'occupazione e gli affari sociali stabilisce che “l'Unione europea e gli Stati membri debbano provvedere al riconoscimento dell'economia sociale e dei soggetti che ne fanno parte – cooperative, mutue, associazioni e fondazioni – nell'ambito della loro legislazione e delle loro politiche; propone che tali misure comprendano l'accesso agevolato al credito e sgravi fiscali, lo sviluppo del microcredito, l'introduzione di statuti europei per le associazioni, le fondazioni e le mutue, nonché un adeguato finanziamento dell'Unione europea e incentivi per sostenere meglio le organizzazioni dell'economia sociale che operano nei settori di mercato ed extra-mercato e che vengono create a scopi di utilità sociale”.

La Relazione sull'economia sociale nasce sulla scorta dell'evidenza del peso del cosiddetto “terzo settore” nel quadro economico dell'Unione Europea, in cui “l'economia sociale rappresenta il 10% di tutte le imprese europee, vale a dire 2 milioni di imprese e il 6% dei posti di lavoro totali, e presenta un notevole potenziale in termini di generazione e mantenimento di un'occupazione stabile, dovuto soprattutto al carattere non delocalizzabile delle sue attività”.

In Italia, secondo il rapporto CNEL-ISTAT sull'economia sociale, pubblicato nel 2009, nel 1999 gli impiegati nelle istituzioni *non profit*, poco più di 220 mila, erano circa quattro milioni, di cui 532 mila retribuiti. Sono dati che devono necessariamente spingere ad una riflessione, se si pensa che un dato poco più recente (2001) rileva che le unità istituzionali, per le quali si intende la somma di imprese, istituzioni pubbliche e *non profit*, in Italia sono pari a 4,3 milioni con 19,5 milioni di addetti: l'economia sociale rappresenta circa il 5 per cento del totale dell'economia e il 2,5 per cento degli occupati. Si tratta di imprese solitamente piccole e medie che contribuiscono a un modello economico sostenibile in cui gli individui sono più importanti del capitale,

normalmente attive nel mercato interno e costituite secondo forme giuridiche particolari come cooperative, mutue, associazioni, imprese e organizzazioni sociali e fondazioni.

Con l'istituzione di Banca Prossima, attiva dal Novembre del 2007, il Gruppo Intesa Sanpaolo ha deciso di accedere a questo potenziale mercato, attualmente non adeguatamente supportato, con una banca pensata "ad hoc" per rispondere alle esigenze di tali particolari interlocutori: lo Statuto di Banca Prossima infatti stabilisce che "la società, avendo cura di preservare appieno la propria sostenibilità d'impresa e di operare nel pieno rispetto (...) della sana e prudente gestione ha come obiettivo la creazione di valore sociale"(Art. 4).

L'oggetto dell'attività di Banca Prossima è quello tipico dell'attività bancaria, l'esercizio del credito e la raccolta del risparmio "nel pieno rispetto del principio di economicità di azione e nel perseguimento (...) di utili e accumulazione di valore per la società e i soci" specificando tuttavia che l'obiettivo prioritario è offrire l'accesso al credito a condizione favorevoli alla imprese sociali e alle altre organizzazioni *non profit* (Art 6).

Altro obiettivo espresso nello Statuto è facilitare l'accesso al credito, in particolare per sostenere iniziative di lavoro autonomo, dei soggetti che per la loro provenienza geografica, sesso, condizione sociale abbiano accesso insufficiente al credito.

La finalità di erogare microcredito e fornire servizi di microfinanza non è invece esplicitamente definita dallo Statuto che stabilisce invece che "la società promuove (...) interventi di microfinanza e microcredito diretti ed indiretti". La dicitura è sufficientemente vaga da poter includere diverse attività, a partire dall'esercizio diretto di microcredito o di servizi di microfinanza fino a giungere ad una mera attività di fornitura di sostegno tecnico per sostenere la nascita di sistemi di microcredito.

Banca prossima si avvale del supporto delle filiali del Gruppo Intesa Sanpaolo per le attività di sportello ordinarie oltre che di circa duecento specialisti definiti "Responsabili di relazione" dislocati sul territorio nazionale, reclutati tra i dipendenti del Gruppo sulla base sia delle competenze professionali, sia per le attività svolte a titolo personale nel terzo settore.

Altra peculiarità di Banca Prossima è la modalità di distribuzione degli utili statutariamente definita, ovvero la ripartizione in accantonamento per riserva di

una quota pari al costo del capitale allocato (come copertura del rischio), in distribuzione di dividendi ai soci nella misura massima del 50 per cento dell'utile netto dedotto l'accantonamento precedentemente descritto, infine in destinazione a finalità di solidarietà e sviluppo.

Operativamente il perseguimento di tale obiettivo avviene tramite l'istituzione di un fondo, denominato Fondo per lo sviluppo e l'impresa sociale, con natura di patrimonio netto, dell'importo deliberato dall'Assemblea dei soci il 7 gennaio 2008 di 10 milioni di euro, incrementato di ulteriori 14 milioni di euro con delibera del 16 dicembre 2009. Si tratta di un fondo la cui finalità è garantire i rischi e fronteggiare le perdite derivanti dagli impieghi che la Banca può erogare per finalità di solidarietà e sviluppo a condizioni agevolate a soggetti tradizionalmente esclusi o con accesso insufficiente al credito. Il Fondo per lo sviluppo e l'impresa sociale dunque ha lo scopo di fronteggiare le perdite di esercizio causate dagli impieghi per finalità di solidarietà e sviluppo, inoltre qualora la società conseguisse delle perdite di esercizio non imputabili a tale tipologia di impieghi il Fondo può essere utilizzato solo subordinatamente all'uso delle altre riserve volontarie e statutarie. Sulle linee guida di utilizzo del Fondo è chiamato a esprimersi un Comitato di Solidarietà e Sviluppo formato da personalità appartenenti al mondo *non profit*, accademici, imprenditori con esperienze significative nel terzo settore,, nel microcredito, nella microfinanza, con caratteristiche riconosciute di prestigio ed indipendenza.

Nel 2010 il bilancio di Banca Prossima ha chiuso con una perdita di 3,9 milioni di euro (in riduzione del 26 per cento rispetto all'anno precedente), pertanto la chiusura di quattro posizioni imputate a detto Fondo ha comportato l'utilizzo dello stesso per ripianare le perdite per un importo di poco superiore ai 30 mila euro. Le prime anticipazioni sui risultati del 2011 sono tuttavia ancora più incoraggianti, dal momento che l'Amministratore delegato di Banca Prossima ha dichiarato che per la prima volta si osserveranno degli utili, che comunque andranno a rafforzare il Fondo, per circa 2 milioni di euro (i dati del primo semestre presentavano un utile netto di 0,6 milioni).

Un dato molto interessante è quello relativo al credito cosiddetto problematico, che si attesta nel 2010 ad una percentuale pari allo 0.5 per cento, mantenendo pertanto costante la propria incidenza sul totale degli impieghi della banca

rispetto all'esercizio 2009, a fronte invece di un aumento dei proventi del 67 per cento.

Banca Prossima ai fini della valutazione del merito creditizio dei suoi interlocutori ha introdotto uno specifico modello di rating che tiene conto delle peculiarità dei suoi interlocutori rispetto ai criteri solitamente utilizzati per la valutazione di aziende per così dire tradizionali.

Tale modello specialistico tiene conto sia degli aspetti quantitativi sia di quelli qualitativi, è chiamato "Modello di Valutazione delle imprese sociali e delle comunità" e si aggiunge ai consueti modelli di valutazione del Gruppo Intesa Sanpaolo: si tratta di uno strumento costantemente revisionato e sviluppato su basi statistiche ed econometriche con l'obiettivo di migliorarne l'affidabilità.

In questo modo diventa possibile individuare con maggiore accuratezza iniziative meritevoli che però spesso vengono penalizzate dai criteri convenzionali di valutazione bancaria.

### **6.2.3 Terzo Valore**

Tra le iniziative più interessanti attuate tramite Banca Prossima si colloca Terzo Valore. Si tratta essenzialmente di una piattaforma che mira a far incontrare direttamente la domanda di fondi da parte delle associazioni *non profit* per implementare specifici progetti e l'offerta da parte di privati o imprese, senza che ci si avvalga di intermediari, secondo modalità che comprendono sia la tradizionale donazione sia, e proprio in questo risiede l'innovazione della piattaforma, attraverso l'erogazione di un credito da rimborsare ad un tasso di interesse concordato. In tal modo si consegue un duplice scopo: da un lato le associazioni *non profit* soddisfano il loro fabbisogno finanziario in una modalità inedita per questo settore, dall'altro i soggetti finanziatori hanno la possibilità di investire i propri risparmi in un progetto specifico, avendo così la possibilità di esercitare un controllo sulla destinazione e l'utilizzo del loro denaro.

Sia i progetti finanziabili sia i soggetti proponenti sono selezionati da Banca Prossima e devono avere determinate caratteristiche per accedere a Terzo Valore. La banca vaglia alcune caratteristiche oggettive dell'organizzazione *non profit* che propone il progetto sulla base di criteri di selezione

predeterminati, inoltre il singolo progetto proposto deve soddisfare dei criteri di ammissione che hanno essenzialmente a che fare con la sostenibilità economica del progetto stesso, la quale viene valutata con un'istruttoria creditizia, e con l'utilità sociale che invece viene analizzata con un'istruttoria sociale più generale del progetto. Entrambe le istruttorie vengono eseguite da Banca Prossima, a garanzia della sostenibilità dei progetti sociali che accedono al prestito dei sostenitori.

I vantaggi sono evidenti, sia per i soggetti finanziati, sia per i soggetti finanziatori.

Da un lato infatti i soggetti finanziati possono accedere ad un mercato molto più ampio per soddisfare il proprio fabbisogno finanziario, senza contare che l'obbligo della restituzione del capitale e di un tasso di interesse concordato è un importante incentivo alla economicità e all'ottimizzazione nell'utilizzo delle risorse a disposizione, obiettivo dal quale anche le associazioni *non profit*, benché non aventi scopo di lucro, non possono prescindere per la loro sopravvivenza nel lungo periodo. Senza contare che la dipendenza dalle erogazioni liberali, oltre che soggetta a irregolarità di flussi in entrata dovuti alle "mode" che spingono l'opinione pubblica e la conseguente disponibilità a donazioni, può anche spingere le associazioni a attuare determinati progetti piuttosto che altri in funzione di richieste dei donatori.

In altre parole la mera dipendenza dalle donazioni potrebbe potenzialmente condurre ad una selezione avversa dei progetti da attuare da parte delle associazioni, le quali, dal momento che non avrebbero l'obbligo di restituzione del capitale da un lato, e dall'altro non avrebbero alcuna garanzia di ulteriori successive erogazioni, potrebbero attuare i progetti non necessariamente più utili, ma quelli più "visibili".

Per quanto invece concerne i finanziatori, è evidente come la possibilità offerta da Terzo Valore consenta una selezione dei progetti da finanziare anche su basi etiche, permettendo ai piccoli risparmiatori di esercitare un controllo diretto sui propri investimenti, ovvero il contrario di quanto avviene quando i soggetti impiegano i propri risparmi per il tramite di grandi investitori istituzionali, quali i fondi pensione o i fondi di investimento, ove la gestione è affidata a un soggetto terzo che agisce sulla base di uno statuto, in cui però il più delle volte l'eticità dell'investimento non può essere completamente garantita (il controllo,

nel caso per esempio di fondi etici, il più delle volte si ferma ad un primo livello, ovvero gli emittenti di cui i titoli vengono acquistati devono rispettare determinate caratteristiche, non necessariamente i loro fornitori o le loro partecipate). Inoltre, al di là della finalità etica dell'investimento, i finanziatori investono in progetti la cui sostenibilità economica è valutata dalla banca e, salvo insolvenza, garantisce una determinata redditività.

A ulteriore garanzia della bontà dei progetti selezionati, il primo finanziatore è proprio Banca Prossima, la quale eroga a favore del progetto un credito da rimborsare ai tassi di mercato di importo pari almeno ad un terzo del valore richiesto. In tal modo la banca, esponendosi con capitale proprio, fornisce un segnale ai potenziali finanziatori sulla bontà del progetto, andando a ridurre l'asimmetria informativa.

I soggetti interessati possono intervenire tramite donazione o erogazione di credito a completamento dell'importo richiesto entro un mese dall'avvio della raccolta.

La piattaforma Terzo Valore permette la gestione sia dell'erogazione del finanziamento sia del monitoraggio del progetto in una modalità molto intuitiva e trasparente: con una semplice registrazione sul sito internet di Terzo Valore il soggetto interessato può cercare il progetto che ritiene più interessante tra quelli disponibili sulla piattaforma, indicare quale somma intende prestare e a che tasso di interesse (tra zero e il livello massimo indicato dall'organizzazione che presenta il progetto) e direttamente procedere all'erogazione, eseguibile immediatamente tramite addebito elettronico sul conto corrente o tramite bonifico bancario. Il contratto in tal modo stipulato è non cedibile e non rinegoziabile, con durata da un minimo di un anno ad una massimo di dieci anni, con rata di rimborso semestrale. L'importo erogato per i privati va da un minimo di 500 euro a un massimo di 10.000 euro per le persone fisiche e di 50.000 euro per le imprese.

È possibile richiedere anticipatamente il rimborso del prestito decorsi almeno 18 mesi dalla data di perfezionamento dello stesso secondo quanto previsto dal Regolamento, mentre l'organizzazione *non-profit* può estinguere anticipatamente il prestito in qualunque momento.

Affinché sia garantito che l'utilizzo dei fondi sia realmente finalizzato alla realizzazione del progetto, Terzo Valore si assume l'onere di monitorare



costantemente lo stato del progetto finanziato, dall'avvio dei lavori al pagamento dell'ultima rata.

Tramite Terzo Valore i potenziali finanziatori possono decidere di effettuare un'erogazione liberale, senza pretendere la restituzione del capitale versato, attraverso una forma particolare di donazione.

La modalità tradizionale di erogazione di contributi tramite donazione non è esclusa, ma assume una nuova veste: in poche parole, tramite una forma di donazione denominata "DonoBene" l'organizzazione che per prima beneficia del contributo si impegna a trasmettere lo stesso importo, a cadenza concordata, ad una seconda organizzazione inserita in una cordata di organizzazioni *non profit* che hanno deciso di lavorare insieme. Alla scadenza, la seconda organizzazione trasferirà alla terza e così via, l'ultima del circolo donerà infine di nuovo alla prima innescando un circolo virtuoso che moltiplica gli effetti della prima donazione. Anche questa modalità è estremamente interessante, dal momento che obbliga le organizzazioni beneficiarie ad agire secondo criteri di economicità ed ottimizzazione nello sfruttamento delle risorse. La formazione dei gruppi di associazioni *non profit* deve avvenire, per così dire, autonomamente: sono le stesse organizzazioni che si devono adoperare per la formazione dei gruppi.

Così come Banca Prossima si è posta l'obiettivo di creare valore sociale attraverso l'erogazione di servizi bancari e finanziari al terzo settore, Terzo Valore si configura come un tentativo di superare le inefficienze nel mercato del credito delle associazioni *non profit*.

Meglio ancora, si propone di creare un vero e proprio mercato del credito diretto al terzo settore, in quanto permettendo su una base estremamente ampia l'accesso all'erogazione di contributi o finanziamenti, allarga enormemente la potenziale offerta di credito ad un settore tradizionalmente fortemente condizionato alla dipendenza dal finanziamento pubblico e che difficilmente accede al credito attraverso il canale bancario tradizionale. Le organizzazioni *non profit* così dispongono di una nuova fonte di finanziamento ed entrano nella filosofia della sostenibilità e del fare rete.

L'accesso a Terzo Valore è consentito alle associazioni *non profit* dotate di una serie di requisiti oggettivi, ovvero: essere clienti di Banca Prossima, disporre di bilanci redatti in conformità alle "Linee guida e schemi per la redazione dei

Bilanci di Esercizio degli Enti Nonprofit" (Agenzia delle Onlus) oppure in alternativa di bilanci redatti secondo la IV direttiva CEE in materia di bilanci, infine avere sede legale in Italia.

I progetti proposti sono scelti per la loro finalità al bene comune e per la loro sostenibilità economica, possono riguardare ambiti molto diversi, ma hanno la comune caratteristica di produrre valore sociale, con efficacia ed efficienza.

Nel sito è possibile trovare i progetti per i quali è attiva la raccolta, quelli che verranno proposti successivamente e quelli per i quali il periodo di raccolta è terminato, suddivisi per organizzazione, area geografica e categoria dell'intervento.

Inoltre è attivo un forum che consente agli interessati di porre domande specifiche alle associazioni e di discutere i progetti.

La trasparenza dell'utilizzo dei fondi ricevuti è garantita dalla rendicontazione che le organizzazioni *non profit* sono tenute a fornire sul progresso dei lavori ai sostenitori tramite la piattaforma.

L'iniziativa descritta presenta diverse particolarità interessanti relativamente agli aspetti che in questo lavoro ci si propone di analizzare.

L'erogazione di un credito a favore di imprese sociali di importo contenuto senza la concessione di garanzie collaterali al contratto rende questo tipo di esperienza molto più simile al microcredito "alla Grameen" che non le molteplici iniziative presenti nei paesi industrializzati definite di microcredito.

Infatti Terzo Valore si propone di mettere in contatto direttamente la domanda e l'offerta, funge quindi da intermediario, mentre Banca Prossima non svolge nulla di più che la mera attività bancaria di erogazione del credito previa istruttoria del merito creditizio: non esiste alcun fondo di garanzia che intervenga in caso di inadempienza del soggetto finanziato, il quale è totalmente responsabile della restituzione delle somme erogate.

Potremmo domandarci dunque quali siano i meccanismi di incentivo alla restituzione del prestito in mancanza di garanzie.

Innanzitutto abbiamo un soggetto, la banca, che raccoglie le informazioni ed esegue un'istruttoria per valutare il merito creditizio dell'associazione *non profit* proponente e la sostenibilità economica del progetto proposto, basandosi sulla documentazione reddituale, redatta secondo determinati standard. I costi

di transazione in tal caso sono quindi totalmente sopportati dalla banca, la quale infatti eroga il credito, pari almeno ad un terzo dell'importo richiesto, a condizioni di mercato.

I privati che accedono a Terzo Valore per finanziare un progetto, indipendentemente dal fatto che lo facciano con finalità di lucro o con liberalità, contano sulla bontà della valutazione della banca: il merito creditizio diviene dunque una caratteristica ritenuta implicita dal potenziale finanziatore, la cui unica preoccupazione è la scelta del fine sociale che intende sostenere attraverso il progetto.

La credibilità della valutazione della banca è determinata proprio dall'esposizione creditoria della stessa, fattore che concorre a ridurre fortemente l'asimmetria informativa per il finanziatore privato.

Dati i minori costi per la raccolta di informazioni che i privati sostengono, è naturale che la remunerazione sia inferiore: tanto è vero che l'organizzazione definisce il tasso massimo che è disposta a pagare per ottenere il contributo, naturalmente ad un livello inferiore rispetto a quelli di mercato.

Dal lato delle organizzazioni *non profit* invece il beneficio è ottenere il credito a costi complessivamente inferiori rispetto a quelli sostenuti con il solo credito bancario, in cambio di un obbligo di trasparenza nella rendicontazione degli utilizzi dei fondi: a conclusione di ogni raccolta fondi sul portale è presente un'apposita sezione in cui le associazioni devono dare conto dei progressi fatti. Altra caratteristica che rende molto vicina questa esperienza al microcredito propriamente detto è la reciprocità e la reiterazione della disponibilità di contributi prevista dalla modalità "DonoBene".

Infatti, benché la modalità prevista sia la donazione, quindi da parte del sostenitore non vi sia né aspettativa di restituzione del capitale, né tanto meno di una remunerazione dello stesso, il meccanismo di cui si avvale tale tipologia di erogazione è del tutto simile a quello prestito di gruppo. In primo luogo deve formarsi una cordata di organizzazioni *non profit* che decidano di collaborare, così come nel "microcredito alla Grameen" devono formarsi dei contratti di gruppo: si presuppone dunque, dal momento che i gruppi si formano su base spontanea, che si vengano a formare dei gruppi omogenei per rischiosità.

In secondo luogo l'interruzione del ciclo della trasmissione della donazione a causa dell'inadempienza di uno dei membri del gruppo determina la fine del flusso per tutti gli elementi successivi della catena.

Infine, se nel caso Grameen il fatto che si giungesse alla fine del ciclo del credito determina la possibilità di accedere ad erogazioni di importo superiore per l'intero gruppo, nel caso di "DonoBene" la corretta trasmissione dell'importo delle donazioni da una associazione *non profit* all'altra determina la continuità di afflusso di fondi per tutti i membri della cordata nel tempo e a costi molto più bassi rispetto al ricorso ad un finanziamento, dal momento che finito il circolo di trasmissione della donazione l'ultima associazione beneficiaria ritrasmette la donazione alla prima, dando vita ad un nuovo ciclo.

E' vero infatti che la mera erogazione di contributi a fondo perduto non comporta obblighi di restituzione di alcun genere (se non di tipo morale) per il beneficiario, mentre con "DonoBene" il soggetto si impegna in un orizzonte temporale prestabilito a trasmettere ad un altro soggetto l'importo ottenuto, tuttavia è anche vero che l'erogazione a fondo perduto è, per così dire, aleatoria, non essendovi alcuna garanzia di continuità di contributi, mentre tramite l'innovativa modalità di donazione descritta le organizzazioni partecipanti possono raggiungere il risultato di una maggiore continuità di approvvigionamento di fondi nel tempo.

L'esperienza di Terzo Valore, attiva dal maggio 2011, è ancora troppo recente per poter essere valutata, tuttavia le basi su cui poggia sembrano essere solide. Le raccolte fondi completate proposte fino ad oggi sono state tredici per un ammontare complessivo di richieste di fondi di circa 1 milione 260 mila euro, un solo progetto non è riuscito ad conseguire l'obiettivo di raccolta (è stato raggiunto il 21,7 per cento su 42 mila euro richiesti) per un'erogazione complessiva di circa 1 milione 230 mila euro.

Non sembra essere un caso che il solo progetto "fallito" richiedesse come unica modalità di erogazione del contributo la donazione tradizionale: tutti gli altri progetti hanno ottenuto fondi tramite la modalità prestito con tassi oscillanti tra lo 0,1 per cento e il 3 per cento, o tramite donazione tradizionale.

La modalità "DonoBene" non appare ancora essere stata sfruttata anche se ad una prima analisi appare avere grandi potenzialità.

## ***Conclusioni***

In questo capitolo abbiamo descritto delle esperienze italiane di microcredito e di microfinanza, il Prestito della Speranza e Banca Prossima, con particolare riferimento all'iniziativa di Banca Prossima denominata Terzo Valore.

Per quanto attiene al Prestito della Speranza sono state evidenziate le lacune che hanno portato ad una scarsa adesione ad uno strumento potenzialmente molto utile per i soggetti in difficoltà economica, in particolare imputabile a nostro avviso al criterio restrittivo inizialmente utilizzato per l'individuazione dei beneficiari, ovvero la connotazione di famiglia secondo la sussistenza del vincolo di matrimonio, combinato con la contemporanea presenza di disabili e di almeno tre figli.

L'esperienza di Banca Prossima e più in particolare di Terzo Valore è estremamente interessante nel quadro della formazione di servizi specifici per la microfinanza, non solo destinati ai privati, ma anche al mondo *non profit*, cui tradizionalmente la maggior parte delle iniziative di microfinanza appartiene.

## Conclusioni

L'analisi delle esperienze presentate induce ad alcune riflessioni relative alle caratteristiche che la microfinanza ed il microcredito dovrebbero assumere nelle cosiddette "economie avanzate".

Le caratteristiche tipiche del microcredito "alla Grameen" secondo la sua forma originaria sono: concessione di crediti di importo molto contenuto a soggetti privi di garanzie patrimoniali e reddituali, con lo scopo di permettere ai beneficiari del credito di avviare un'attività economica in proprio per affrancarsi dalla situazione di povertà in cui versano.

Per ovviare alla mancanza di garanzie, indispensabili per incentivare il debitore alla restituzione del prestito, sono stati introdotti i contratti di gruppo, in modo che il mancato pagamento di uno degli elementi del gruppo pregiudicasse la possibilità di ottenere finanziamenti per tutti gli altri.

In questo modo è possibile mitigare il problema dell'asimmetria informativa, perché i soggetti saranno portati ad aggregarsi con altri aventi la medesima rischiosità.

Tale meccanismo di garanzia alternativo funziona se la minaccia della sanzione sociale comminata al debitore inadempiente è credibile, e ciò avviene prevalentemente in contesti rurali, nei villaggi di piccole dimensioni, dove i rapporti di amicizia e parentela sono molto stretti.

Successivamente sono state pensate altre forme di incentivo alla restituzione dei prestiti, gli incentivi dinamici. Si tratta essenzialmente della promessa di erogazione di prestiti di importo superiore una volta rimborsato il finanziamento in corso. Naturalmente affinché l'incentivo funzioni la promessa di successivi prestiti deve essere credibile e soprattutto continuativa.

E' evidente che il punto focale su cui poggia il microcredito, ciò che consente di ridurre l'asimmetria informativa che potrebbe causare la fissazione di tassi di interesse tanto elevati da estromettere una parte dei potenziali debitori dal mercato, è il meccanismo alternativo di garanzia costituito dal contratto di gruppo.

E' purtroppo altrettanto evidente che in un contesto dove invece i rapporti amicali e parentali sono più sfilacciati la strada del contratto di gruppo non è percorribile. Esempio lampante è l'esperienza di ADIE in Francia in cui inizialmente la forma del prestito di gruppo era stata proposta: il contratto di gruppo non ha riscosso successo, in particolare a causa della labilità dei legami tra i membri in una società individualizzata ed urbanizzata, in cui i rapporti di parentela e di conoscenza hanno un peso relativo molto inferiore e di conseguenza la minaccia della sanzione sociale non è credibile.

Condizione essenziale affinché il contratto di prestito di gruppo sia efficace per la restituzione del debito è che il costo sostenuto dal debitore inadempiente sia maggiore del beneficio derivante dal mancato pagamento.

Abbiamo visto che nelle esperienze europee ed in generale in quelle attuate nei Paesi industrializzati si è preferito ricorrere ad altre forme di garanzia, in particolare si tende a fare largo uso dei cosiddetti "fondi di garanzia", appositamente costituiti generalmente da enti pubblici, cui gli istituti di credito possono rivolgersi per recuperare almeno parte del credito in caso di inadempienza.

Dal punto di vista dell'incentivo alla restituzione, tuttavia, per il debitore insolvente potrebbe non essere sufficientemente costoso comportarsi slealmente, dal momento che non intrattiene legami di alcun genere con il fondo di garanzia e non riceve alcun danno in caso di ricorso della banca allo stesso.

L'istituto erogante dal proprio canto, potendo contare su una copertura certa di almeno parte del costo del credito, potrebbe non adoperarsi a sufficienza valutare correttamente il merito creditizio e monitorare i debitori e per obbligare al pagamento i soggetti inadempienti.

Insomma l'utilizzo del solo fondo di garanzia potrebbe non essere un meccanismo di incentivo efficace, senza contare che tale forma di garanzia non costituisce uno strumento di riduzione dell'asimmetria informativa, dal momento che un soggetto che intenda accedere ad un microcredito o ad un

credito tradizionale avvalendosi della garanzia del fondo non trasmette alcun tipo di informazione relativa alla propria rischiosità all'istituto di credito.

In poche parole dunque il fondo di garanzia è semplicemente un modo di ridurre il costo del credito per gli istituti che lo erogano.

Le esperienze analizzate a permettono di porre in evidenza luci ed ombre del modello di microfinanza che si sta affermando in Europa e più generalmente nei paesi economicamente avanzati: se da un lato abbiamo esperienze che, pur simili negli intenti, hanno ottenuto risultati diversi, come per esempio ADIE ed il Prestito della Speranza, dall'altro abbiamo visto che per quanto attiene l'offerta di servizi finanziari specifici alle organizzazioni che si occupano di microfinanza si stanno delineando delle soluzioni inedite, come appunto Banca Prossima e il portale Terzo Valore.

ADIE ha attuato un mix di garanzie, che comprende sia l'utilizzo dei fondi, sia la prestazione di fidejussioni da parte di persone vicine al debitore: in questo modo i tassi di restituzione ottenuti si avvicinano al 95 per cento. Il Prestito della Speranza, al contrario, utilizza come sola garanzia il fondo ABI-CEI appositamente costituito.

Il caso della prestazione di garanzie personali naturalmente può riproporre il problema iniziale: se il fideiussore non ha nulla da perdere qualora il debitore principale non paghi, la garanzia perde completamente la sua funzione di incentivo.

Una soluzione alternativa potrebbe essere la richiesta della banca di iscrivere delle garanzie reali (pegno) su beni strumentali, se esistono, essenziali per lo svolgimento dell'attività imprenditoriale che il finanziato vuole porre in essere con il finanziamento, acquistati con l'importo erogato. La minaccia di perdere uno strumento essenziale per l'attività lavorativa potrebbe essere credibile e quindi il meccanismo di incentivo essere efficace. Naturalmente per evitare l'azzardo morale, in particolare l'adozione del comportamento "prendi i soldi e scappa", l'erogazione del credito dovrebbe essere vincolata all'acquisto del bene su cui il pegno dovrebbe essere apposto.

Altro meccanismo incentivante è l'iscrizione in banche dati specifiche (per esempio in Italia abbiamo CRIF) della "storia" del debitore, ovvero di quali prestiti abbia fatto richiesta, se sussistono insolvenze o ritardi nei pagamenti



dei prestiti in corso ed estinti, affinché i vari istituti di credito possano valutare il merito creditizio basandosi su dati storici.

In caso di inadempienze la minaccia dell'iscrizione in tali banche dati come cattivo pagatore, fatto che può precludere l'accesso al credito, può essere un incentivo efficace, soprattutto quanto maggiore è l'utilizzo e la diffusione di tali banche dati da parte degli istituti finanziari .

A nostro avviso per permettere di valutare correttamente il merito creditizio nell'ambito della concessione di microcrediti, per definizione rivolto a soggetti economicamente deboli ed esclusi dal sistema finanziario, tali banche dati dovrebbero contenere anche delle informazioni di tipo qualitativo, per permettere agli istituti di microfinanza di valutare il motivo delle eventuali inadempienze passate, e quindi determinare il merito creditizio in modo più completo e coerente.

Il microcredito nasce come metodo per combattere la povertà, la microfinanza si pone l'obiettivo di pensare servizi finanziari specifici per le fasce più deboli della popolazione.

Anche nei paesi industrializzati il microcredito nasce con l'intento di ridurre la povertà, la disoccupazione e l'esclusione finanziaria, tuttavia spesso tali paesi dispongono di una serie di ammortizzatori sociali che forniscono un reddito di sopravvivenza a coloro che si trovano in una situazione di povertà.

Per Muhammad Yunus la presenza dei sussidi inficia la possibilità di diffusione del microcredito, in quanto avviare un'attività in proprio implicherebbe la rinuncia al sussidio. Il costo opportunità diviene molto più elevato: se in Bangladesh non usufruire del credito può significare morire di fame, nell'Europa Occidentale significa rinunciare alla certezza di un reddito, per quanto basso.

Tuttavia il fatto che per esempio in un Paese come la Francia, dotata di uno degli stati assistenziali più forti al mondo, l'esperienza di ADIE abbia successo, fa pensare che non si tratti di un ostacolo insuperabile.

Il fattore che probabilmente fa la differenza è che ADIE fornisce un'attività di accompagnamento specifica, in collaborazione con gli enti locali, ai neo-microimprenditori che usufruiscono dei suoi servizi. In tal modo il credito in qualche misura sostituisce strumenti di welfare di tipo assistenziale.

Anche il Prestito della Speranza prevede un tutoraggio per i beneficiari del prestito, che però non appare a prima vista essere specifico come quello previsto da ADIE.

In realtà, visto il modo vago in cui l'attività di tutoraggio è definita, sembra solo essere stata introdotta per soddisfare i requisiti del microcredito secondo l'articolo 111 del Testo Unico Bancario, ampiamente discusso nel capitolo 4.

Per evitare che il sistema assistenziale possa avere una funzione deterrente per la diffusione della microfinanza si potrebbe pensare ad una forma di graduale riduzione del contributo all'aumentare del reddito generato dall'attività economica avviata, per un periodo di tempo comunque limitato.

In tal modo i potenziali beneficiari del credito non dovrebbero rinunciare immediatamente al reddito sociale, diminuendo il costo opportunità che sosterebbero accettando il credito.

Nel segno dell'analisi delle esperienze di microfinanza nelle economie avanzate assume particolare rilevanza il caso di Banca Prossima e del portale Terzo Valore. Innanzitutto il fatto che uno dei maggiori attori del mondo bancario italiano, il Gruppo Intesa Sanpaolo, abbia voluto dedicare uno specifico istituto al terzo settore è un segnale importante: il mondo *non profit* assume una rilevanza sempre maggiore e richiede la prestazione di servizi finanziari specifici. Al settore *non profit* spesso appartengono le associazioni che si occupano di promuovere la microfinanza, pertanto l'esistenza di una banca per così dire "settoriale" non può che giovare al terzo settore in generale e alla microfinanza in particolare. Infatti lo Statuto di Banca Prossima prevede esplicitamente all'articolo 6 che la banca si occupi di promuovere "in Italia e all'estero, interventi di microfinanza e microcredito, diretti e indiretti, anche attraverso continuativi programmi di assistenza tecnica volti a sostenere la nascita e il rafforzamento di sistemi di auto-aiuto e microcredito".

Nell'ambito della promozione di servizi di microfinanza possiamo includere il portale Terzo Valore, che si propone di mettere in contatto potenziali finanziatori e donatori privati con le organizzazioni *non profit* alla ricerca di fondi per realizzare i loro progetti.

Non solo, abbiamo visto che attraverso la modalità di donazione chiamata “DonoBene” è possibile creare una rete di associazioni che fruiscono della donazione che utilizza lo stesso modello del contratto di gruppo (la prima associazione che riceve la donazione deve trasmetterla all’elemento successivo della catena, innescano un circolo virtuoso): si tratta dell’applicazione dei principi del modello “Grameen” ad un ambito diverso dal microcredito strettamente definito.

Banca Prossima e Terzo Valore sono l’espressione tangibile della crescente attenzione anche degli istituti finanziari tradizionali verso ambiti fino ad ora trascurati, il terzo settore e la microfinanza, il cui riconoscimento costituisce un ampliamento enorme del mercato potenziale: anche soggetti fino ad ora considerati non bancabili divengono clienti appetibili, in un contesto di sempre maggiore concorrenza e competizione tra istituti bancari.

Le ricadute di tale allargamento del bacino di utenza dei servizi finanziari non potrà che essere positivo, se non si tradirà l’originaria vocazione della microfinanza: dare credito, inteso come dare fiducia, ai soggetti ai margini della vita economica e sociale per dare loro la possibilità di risollevarsi dalla situazione di emarginazione in cui versano.

# Appendice

STATUTO DI BANCA PROSSIMA S.p.A.

## TITOLO I

### COSTITUZIONE, DENOMINAZIONE, SEDE E DURATA DELLA SOCIETA'

#### Articolo 1.

La società si denomina "Banca Prossima S.p.A." o, in forma abbreviata, anche solo "Prossima S.p.A." o "Prossima".

La società fa parte del gruppo bancario "Intesa Sanpaolo", iscritto all'Albo dei Gruppi bancari presso la Banca d'Italia. In tale qualità essa è tenuta ad osservare le disposizioni che la capogruppo, nell'esercizio dell'attività di direzione e coordinamento, emana anche per l'esecuzione delle istruzioni impartite dalla Banca d'Italia nell'interesse della stabilità del gruppo.

Gli Amministratori della società forniscono alla capogruppo ogni dato e informazione necessari per l'emanazione delle disposizioni di cui al comma precedente, nonché tutte le notizie necessarie per adempiere agli obblighi previsti dalla legge o dalle Autorità di vigilanza.

#### Articolo 2.

La società ha sede a Milano.

Essa può istituire, previa autorizzazione ai sensi delle disposizioni vigenti, succursali e rappresentanze in Italia e all'estero e può sopprimerle.

#### Articolo 3.

La durata della società è fissata al 31 dicembre 2100 e potrà essere prorogata.

## TITOLO II

### FINALITA'

#### Articolo 4.

La società, avendo cura di preservare appieno la propria sostenibilità di impresa e di operare nel pieno rispetto della normativa e del criterio della sana e prudente gestione, ha come obiettivo la creazione di valore sociale, nei limiti e nel rispetto dell'oggetto sociale di cui agli artt. 5 e 6 dello statuto. A tale fine la società sosterrà con il credito le migliori iniziative non-profit per i servizi alla persona, la diffusione della cultura e dell'istruzione, la fruizione e la protezione dell'ambiente e dell'arte, l'accesso al credito e al lavoro.

La società opererà affinché le proprie risorse umane e finanziarie si sommino alle capacità espresse dai soggetti - pubblici e privati - operanti per l'interesse generale.

Per accompagnare la crescita dell'economia sociale italiana, coglierne le istanze e interpretarne efficacemente i punti di vista, la società si avvarrà del contributo di rappresentanti del mondo non-profit - costituiti in un organo dedicato - al fine di orientare l'attività di solidarietà e sviluppo.

La società si impegnerà affinché i prodotti, i servizi e gli schemi di finanziamento che realizzerà in Italia siano applicati, per quanto possibile e consentito e con gli adattamenti necessari, ai paesi stranieri nei quali il gruppo bancario "Intesa Sanpaolo" opera.

## TITOLO III

### OGGETTO SOCIALE

#### Articolo 5.

La società ha per oggetto la raccolta del risparmio e l'esercizio del credito nelle sue varie forme, anche tramite società controllate. A tal fine essa può, con l'osservanza delle disposizioni vigenti e previo ottenimento delle prescritte autorizzazioni, direttamente o tramite società controllate, compiere tutte le operazioni e i servizi bancari e finanziari, nonché ogni altra operazione strumentale o connessa al raggiungimento dello scopo sociale.

#### Articolo 6.

A servizio delle finalità di cui all'articolo 4, la società effettua i propri impieghi nel pieno rispetto del principio di economicità d'azione e nel perseguimento sia di utili annuali di gestione sia di creazione e accumulazione di valore per la società e i soci avendo tra i suoi obiettivi prioritari l'offerta di favorevoli condizioni di accesso al credito alle imprese sociali e alle altre organizzazioni non-profit che svolgano la propria attività in Italia e/o all'estero.

La società destina inoltre una quota dei propri impieghi a favorire l'accesso al credito - specie per il sostegno di iniziative di lavoro autonomo e/o imprenditoriale o per esigenze sanitarie e di accompagnamento o educative o per l'acquisto della prima casa - di tutti coloro che, in considerazione della loro razza, provenienza geografica, estrazione sociale, sesso, età o condizione hanno insufficiente accesso al credito.

Essa si avvale del proprio patrimonio anche per partecipare a programmi, pubblici o privati, di sostegno, cooperazione e sviluppo e a fondi di garanzia o altri fondi rotativi per il finanziamento e lo sviluppo o partecipare a società di promozione e sviluppo, anche compartecipate da terzi, pubblici o privati.

La società promuove, in Italia e all'estero, interventi di microfinanza e microcredito, diretti e indiretti, anche attraverso continuativi programmi di assistenza tecnica volti a sostenere la nascita e il rafforzamento di sistemi di autoaiuto e microcredito.

La società esclude dalle proprie finalità l'attività di mera erogazione a fondo perduto, proponendosi di attuare una gestione economica sostenibile anche nel medio e nel lungo periodo delle proprie risorse idonea ad ampliare costantemente il numero dei clienti e ad accumulare capitale economico e sociale per le finalità di cui al precedente art. 4.

### TITOLO IV

#### CAPITALE ED AZIONI SOCIALI

#### Articolo 7.

Il capitale sociale sottoscritto e versato è di 80.000.000,00 euro, diviso in n. 80.000.000 azioni ordinarie del valore nominale di 1 euro ciascuna.

Il capitale sociale può essere aumentato anche con conferimenti diversi dal denaro nei limiti consentiti dalla legge.

Articolo 8 (Omissis)

## TITOLO V

### ASSEMBLEA

Articolo 9 (Omissis)

Articolo 10 (Omissis)

Articolo 11 (Omissis)

Articolo 12 (Omissis)

Articolo 13 (Omissis)

Articolo 14 (Omissis)

Articolo 15 (Omissis)

## TITOLO VI

### CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Articolo 16.

La società è amministrata da un Consiglio composto da un minimo di 5 a un massimo di membri, secondo le determinazioni dell'Assemblea, dei quali almeno uno - ovvero due, ove il Consiglio di Amministrazione sia composto da più di sette componenti - indipendenti.

Ai fini della presente disposizione sono considerati non indipendenti gli Amministratori che:

- (a) abbiano con la società o con le società da questa controllate ovvero con le società che la controllano ovvero con quelle sottoposte a comune controllo un rapporto di lavoro o un rapporto continuativo di consulenza o di prestazione d'opera retribuita ovvero altri rapporti di natura patrimoniale che ne compromettano l'indipendenza;
- (b) rivestano la carica di amministratore esecutivo nella società o nelle società da questa

controllate ovvero nelle società che la controllano ovvero in quelle sottoposte a comune controllo;

(c) abbiano un vincolo di parentela entro il secondo grado con una persona che si trovi in una delle situazioni di cui alla lettera (b).

L'indipendenza è attestata dall'Amministratore per iscritto all'atto della nomina o dell'accettazione della carica. Ogni fatto o circostanza che comporti il venir meno di tale requisito deve essere comunicato per iscritto al Consiglio di Amministrazione e al Presidente del Collegio Sindacale e determina la decadenza dall'ufficio. Peraltro, il venir meno del requisito di indipendenza in capo ad un Amministratore non ne determina la decadenza se i requisiti permangono in capo al numero minimo di Amministratori che, ai sensi del presente articolo, devono possedere detto requisito.

In sede di prima applicazione, il Consiglio di Amministrazione provvede a una verifica del possesso dei requisiti di indipendenza in capo agli Amministratori. Gli Amministratori che risultino indipendenti all'esito di detta verifica sono assoggettati al regime di cui al secondo e al terzo periodo del precedente comma.

Il Consiglio di Amministrazione determina anche i limiti al cumulo degli incarichi che possono essere contemporaneamente detenuti dagli Amministratori, tenendo conto della natura dell'incarico e delle caratteristiche e dimensioni della società amministrata e in coerenza con le politiche stabilite dalla Capogruppo.

Gli Amministratori durano in carica, secondo le determinazioni dell'Assemblea, per un periodo non superiore a tre esercizi, scadono alla data dell'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'ultimo esercizio della loro carica e sono rieleggibili.

Qualora, per rinuncia o per qualsiasi altra causa, venga a cessare la metà o più della metà degli Amministratori nominati dall'Assemblea, l'intero Consiglio si intende decaduto con effetto dal momento della sua ricostituzione.

Articolo 17 (Omissis)

Articolo 18 (Omissis)

Articolo 19 (Omissis)



Articolo 20 (Omissis)

Articolo 21 (Omissis)

## TITOLO VII

### IL PRESIDENTE

Articolo 22 (Omissis)

## TITOLO VIII

### AMMINISTRATORE DELEGATO

Articolo 23 (Omissis)

## TITOLO IX

### I SINDACI

Articolo 24 (Omissis)

## TITOLO X

### RAPPRESENTANZA LEGALE, FIRMA SOCIALE

Articolo 25 (Omissis)

## TITOLO XI

### IL DIRETTORE GENERALE

Articolo 26 (Omissis)

## TITOLO XII

### BILANCIO - RIPARTO UTILI

Articolo 27.

L'esercizio sociale si chiude al 31 dicembre di ogni anno.

Il Consiglio di Amministrazione redige il bilancio, osservate le norme di legge.

#### Articolo 28.

L'utile netto risultante dal bilancio, dedotta la quota di riserva legale e salvo ogni ulteriore accantonamento previsto dalla vigente normativa, viene ripartito come segue:

- a) a riserva statutaria non distribuibile nel corso della società una quota pari al costo del capitale allocato dalla società a copertura dei rischi, determinato secondo le tecniche finanziarie comunemente in uso nel mercato;
- b) alle azioni un dividendo determinato dall'Assemblea in misura non superiore al 50% dell'utile netto annuale quale residuante una volta effettuato l'accantonamento di cui alla precedente lettera a);
- c) tutto il rimanente alle finalità di solidarietà e sviluppo, tramite destinazione ad un apposito Fondo per lo sviluppo e l'impresa sociale. Tale Fondo garantisce i rischi e fronteggia le perdite secondo la procedura in appresso descritta - derivanti dagli impieghi per finalità di solidarietà e sviluppo che la società può effettuare a condizioni di tasso agevolato rispetto a quelli correnti di mercato o a favore di soggetti che risulterebbero non avere, o avere insufficiente accesso al credito secondo linee di impiego tradizionali.

Qualora, al termine dell'esercizio, la società chiuda il bilancio in perdita e tale perdita sia da attribuirsi, in tutto o in parte, a perdite sugli impieghi per finalità di solidarietà e sviluppo, tali perdite saranno interamente ripianate utilizzando a copertura il Fondo per lo sviluppo e l'impresa sociale. Nel caso in cui siffatte perdite, per la loro entità, non possano essere integralmente coperte mediante utilizzo del detto Fondo, l'utile netto degli esercizi successivi, dedotta la quota di riserva legale, dovrà essere prioritariamente destinato a ripristinare nell'ammontare preesistente l'entità delle poste del patrimonio netto, escluso il predetto Fondo, che siano state incise dalle suddette perdite.

Qualora, viceversa, le perdite di esercizio siano da attribuirsi ad altre cause e non dipendano dall'attività di impiego per finalità di solidarietà e sviluppo, il Fondo di cui alla lettera c) potrà essere utilizzato a copertura delle perdite solo dopo che, a tale scopo, siano state utilizzate le altre riserve volontarie e statutarie, ivi compresa la riserva di cui alla precedente lettera a). In caso di utilizzo del Fondo di cui alla lettera c) a copertura di perdite non derivanti da impieghi per finalità di solidarietà e sviluppo, l'utile netto dei

due esercizi successivi, dedotta la quota di riserva legale, dovrà essere prioritariamente destinato a ripristinare il detto Fondo nell'ammontare preesistente.

Sino al raggiungimento del Fondo per lo sviluppo e l'impresa sociale di un ammontare di Euro 24 (ventiquattro) milioni e comunque sino alla data di approvazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2010 la società può disporre, con il consenso unanime dei soci, l'alimentazione mediante prelievo dalle riserve disponibili. Ove ciò accada, un importo corrispondente alla somma dei prelievi effettuati in ogni esercizio dovrà essere attribuito, a partire dall'esercizio successivo, e per una durata di dieci esercizi, riserva per riserva, alle poste di provenienza, sino a completa concorrenza, mediante impiego prioritario dell'utile netto destinato al Fondo di cui alla lettera c) del primo comma del presente articolo. Per il solo caso in cui detto Fondo sia stato utilizzato a copertura di perdite derivanti da cause diverse da quelle degli impieghi per finalità di solidarietà e sviluppo, detto obbligo di attribuzione insorgerà una volta ripristinato l'ammontare del Fondo secondo le modalità di cui al precedente comma del presente articolo.

I dividendi rinunciati nonché i dividendi non riscossi e prescritti sono devoluti alla società e versati al Fondo per lo sviluppo e l'impresa sociale.

## TITOLO XIII

### COMITATO PER LA SOLIDARIETA' E LO SVILUPPO

#### Articolo 29.

E' istituito un Comitato per la Solidarietà e lo Sviluppo composto da un numero di membri determinato dall'Assemblea tra un minimo di cinque ed un massimo di dieci. Detti membri, di riconosciuto prestigio e indipendenza, sono scelti tra personalità che abbiano ricoperto incarichi di rilievo in ambito istituzionale o del non-profit in Italia o all'estero, accademici, esponenti del mondo imprenditoriale e manageriale che abbiano maturato significative esperienze nel settore del non-profit, della cooperazione allo sviluppo, del microcredito o della microfinanza.

Il Comitato, nel pieno rispetto della competenza esclusiva del Consiglio di Amministrazione per quanto attiene alla gestione dell'attività bancaria, ha le funzioni di indirizzo e consultive di cui ai successivi articoli 33 e 34.

I membri del Comitato sono nominati: a) uno dal Presidente della Repubblica; b) uno dal Presidente del Parlamento Europeo; c) uno dal Presidente della Agenzia per le organizzazioni non lucrative di utilità sociale; d) gli altri dall'Assemblea, la quale

provvede anche alla nomina dei membri non nominati dalle Autorità di cui alle precedenti lettere nel termine di sessanta giorni dalla richiesta della società. Il potere di sostituzione o di revoca spetta all'Autorità o all'organo che lo ha nominato.

Salvo che l'Assemblea non provveda per acclamazione unanime, all'elezione dei membri riservati alla nomina dell'Assemblea si procede sulla base di liste presentate dai soci con le seguenti modalità:

- a) tanti Soci che rappresentino almeno il 30% del capitale rappresentato da azioni ordinarie possono presentare una lista di candidati ordinata progressivamente per numero, depositandola presso la sede della società almeno due giorni non festivi prima di quello fissato per l'Assemblea in prima convocazione, a pena di decadenza. Al fine di comprovare la titolarità del numero delle azioni necessarie alla presentazione delle liste, i soci devono contestualmente presentare i titoli o la certificazione rilasciata dall'intermediario per la partecipazione all'Assemblea stessa;
- b) ciascun socio potrà presentare e votare una sola lista di candidati ed ogni candidato potrà candidarsi in una sola lista, a pena di ineleggibilità;
- c) i soci riuniti in patti di sindacato, qualunque sia la forma e l'oggetto dell'accordo, o che comunque agiscano di concerto tra loro, potranno presentare e votare una sola lista;
- d) unitamente a ciascuna lista, entro il termine di deposito della stessa, presso la sede della società devono depositarsi le dichiarazioni con le quali i singoli candidati accettano la propria candidatura e attestano, sotto la propria responsabilità, l'inesistenza di cause di ineleggibilità, nonché l'esistenza dei requisiti prescritti dalla normativa vigente e dallo statuto per ricoprire la carica di componente il Comitato.

Per l'elezione dei membri riservati alla nomina dell'Assemblea si procede come segue:

- a) i voti ottenuti da ognuna delle liste sono divisi successivamente per uno, due e tre, e così via secondo il numero di componenti da eleggere. I quozienti così ottenuti sono assegnati progressivamente ai candidati di ciascuna lista, secondo l'ordine dalle stesse rispettivamente previsto;
- b) i quozienti così attribuiti ai candidati delle varie liste vengono disposti in un'unica graduatoria decrescente: risultano eletti, in ragione del numero di componenti da eleggere, coloro che hanno ottenuto i quozienti più elevati. Nel caso che più candidati abbiano ottenuto lo stesso quoziente, risulta eletto il candidato della lista dalla quale non sia stato eletto ancora alcun componente; nel caso in cui da nessuna di tali liste sia ancora stato eletto un componente, si procede a ballottaggio.

La Presidenza del Comitato spetta alla persona indicata al primo posto della lista che ha ottenuto il maggior numero di voti ovvero alla persona indicata come tale dall'Assemblea in caso di nomina per acclamazione unanime.

In caso di presentazione di una sola lista di candidati i membri riservati alla nomina dell'Assemblea saranno eletti nell'ambito di tale lista.

Ove nei termini non sia stata presentata alcuna lista, l'Assemblea delibera a maggioranza relativa dei soci presenti in Assemblea.

Ogni componente il Comitato dura in carica cinque esercizi, scade alla data dell'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo al quinto esercizio della carica, escludendosi qualsiasi prorogatio, e non è rieleggibile. Al fine di assicurare la continuità d'azione del Comitato, è tuttavia previsto che i primi componenti del Comitato scadranno, quanto ai componenti nominati dall'Assemblea, alla data dell'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo al terzo esercizio ma potranno essere rieletti una sola volta per un ulteriore triennio.

L'Assemblea determina il compenso annuale spettante a ciascun componente del Comitato per l'intero periodo di durata dell'ufficio in misura adeguata al fine di assicurarne assiduità di presenza e efficacia d'azione; ai componenti del Comitato spetta il rimborso delle spese sostenute per ragioni del loro incarico.

L'Assemblea può riconoscere ai componenti del Comitato medaglie di presenza, fissandone la misura. In tal caso non può essere corrisposta più di una medaglia di presenza nella stessa giornata.

#### Articolo 30.

Il Presidente del Comitato o, in caso di sua assenza o impedimento, il componente più anziano del Comitato, convoca il Comitato di norma con cadenza mensile e comunque ogni volta che lo giudichi opportuno o ne sia fatta domanda scritta, con indicazione delle ragioni che la determinano, da almeno due dei componenti in carica, e formula l'ordine del giorno degli argomenti da trattare, da comunicare ai componenti del Comitato, al Presidente del Consiglio di Amministrazione e all'Amministratore Delegato.

L'avviso di convocazione preciserà la data della riunione, l'ora e il luogo, che potrà essere diverso da quello della sede legale, purché nell'ambito dell'Unione Europea, e dovrà essere inviato, con qualunque mezzo idoneo, almeno quattro giorni prima della riunione e, nei casi di urgenza, almeno ventiquattro ore prima.

L'avviso potrà altresì contenere l'indicazione dei luoghi dai quali partecipare mediante l'utilizzo di sistemi di collegamento a distanza in audio e/o teleconferenza, a norma del secondo comma del successivo art. 31.

#### Articolo 31.

Per la validità delle adunanze del Comitato è richiesta la presenza della maggioranza dei componenti in carica. In mancanza del Presidente, presiede le adunanze il componente più anziano.

E' ammessa la partecipazione a distanza alle riunioni del Comitato mediante l'utilizzo di sistemi di collegamento a distanza in audio e/o teleconferenza, a condizione che tutti gli aventi diritto possano parteciparvi ed essere identificati e sia loro consentito di seguire la riunione e di intervenire in tempo reale alla trattazione degli argomenti, nonché di ricevere, trasmettere o visionare documenti. In tal caso, il Comitato si considera tenuto nel luogo in cui si trovano il Presidente e il Segretario.

Le deliberazioni sono prese a voto palese e a maggioranza assoluta dei votanti. In caso di parità, prevale il voto di chi presiede.

Alle riunioni del Comitato sono invitati a partecipare il Presidente e l'Amministratore Delegato della società, con funzioni consultive.

Il Comitato nomina il Segretario e il suo sostituto. Gli stessi sono tenuti al rispetto del segreto professionale e d'ufficio. Il Segretario cura la redazione e la conservazione del verbale di ciascuna adunanza che dovrà essere sottoscritto da chi presiede l'adunanza e dal Segretario stesso.

#### Articolo 32.

Il Comitato, in coerenza con le finalità di cui all' art. 4 e con quanto previsto all'art. 6, elabora, nel rispetto delle inderogabili competenze del Consiglio di Amministrazione e nel pieno rispetto del principio di sana e prudente gestione, se del caso anche mediante regolamento, gli indirizzi circa le attività di solidarietà e sviluppo di cui la società possa farsi carico, vigila, ferma restando la inderogabile competenza degli organi di controllo interno ed esterno della società, che l'attività di amministrazione sia realizzata, quanto alle attività di solidarietà e sviluppo, nel rispetto dei suoi indirizzi e secondo principi di buona amministrazione, economicità e trasparenza, avendo cura prioritaria che le risorse della società destinate a finalità di solidarietà e sviluppo siano utilizzate in condizioni di duratura sostenibilità economica e escludendo l'erogazione a fondo perduto.

Il Comitato si avvale, per ogni attività di istruttoria tecnica, della struttura amministrativa della società e a tal fine trasmette al Presidente e all'Amministratore Delegato della società le proprie deliberazioni. Il Presidente o l'Amministratore Delegato riferiscono di norma con cadenza bimestrale sulle operazioni effettuate nell'ambito degli indirizzi per le attività di solidarietà e sviluppo deliberati dal Comitato e sulle eventuali criticità riscontrate.

#### Articolo 33.

Il Comitato opera altresì come organismo di garanzia e di stimolo all'adozione da parte del Consiglio di Amministrazione delle migliori pratiche di responsabilità sociale dell'impresa e svolge funzione consultiva e propositiva affinché l'attività della società si sviluppi in piena coerenza con le finalità di cui all' art. 4 e con quanto previsto all'art. 6.

#### Articolo 34.

Il Comitato informa del suo operato l'Assemblea, almeno una volta all'anno in occasione della approvazione del bilancio di esercizio e provvede, d'intesa con il Presidente del Consiglio di Amministrazione, a dare adeguata informazione periodica al mercato e al pubblico in genere dell'attività svolta e dei progetti approvati.

Il Comitato redige e presenta annualmente un rapporto pubblico di fine esercizio sull'efficacia e coerenza degli interventi effettuati.

### TITOLO XIV

#### RECESSO E SCIOGLIMENTO

#### Articolo 35 (Omissis)

#### Articolo 36 (Omissis)

### TITOLO XV

#### DISPOSIZIONE FINALE

#### Articolo 37.

Per quanto non previsto nel presente statuto si osservano le norme di legge.

## Bibiliografia

ADIE, Bilan d'impact du Microcrédit Personnel Pour l'Emploi, 2 febbraio 2012,  
[www.adie.org/espace\\_presse\\_et\\_etudes/espace\\_presse?url=MCPE\\_Rap\\_01-12.pdf&nid=965](http://www.adie.org/espace_presse_et_etudes/espace_presse?url=MCPE_Rap_01-12.pdf&nid=965)

ADIE, Comptes 2010, 2 febbraio 2012,  
[http://www.adie.org/espace\\_presse\\_et\\_etudes/espace\\_presse?url=DAF\\_comptesNB\\_2010.pdf&nid=835](http://www.adie.org/espace_presse_et_etudes/espace_presse?url=DAF_comptesNB_2010.pdf&nid=835)

ADIE (2004), Le G8 adopte un plan d'action contre la pauvreté dans le monde, 02 febbraio 2012,  
[http://www.adie.org/espace\\_presse\\_et\\_etudes/espace\\_presse?url=G8\\_plan.pdf&nid=504](http://www.adie.org/espace_presse_et_etudes/espace_presse?url=G8_plan.pdf&nid=504)

ADIE (2009), Les auto-entrepreneurs clients de l'Adie, 02 febbraio 2012,  
[http://www.adie.org/espace\\_presse\\_et\\_etudes/espace\\_presse?url=AE-Adie\\_12.09.pdf&nid=769](http://www.adie.org/espace_presse_et_etudes/espace_presse?url=AE-Adie_12.09.pdf&nid=769)

ADIE (2010), L'impact de l'action de l'ADIE, Edition 2010, Synthèse, 02 febbraio 2012,  
[http://www.adie.org/espace\\_presse\\_et\\_etudes/espace\\_presse?url=ImpactAdie\\_2010\\_Synt.pdf&nid=770](http://www.adie.org/espace_presse_et_etudes/espace_presse?url=ImpactAdie_2010_Synt.pdf&nid=770)

ADIE, *Livre Blanc : Les propositions de l'Adie pour améliorer l'environnement juridique et financier de la création d'entreprise et du microcrédit*, Marzo 2012, 16 aprile 2012,  
[http://www.adie.org/espace\\_presse\\_et\\_etudes/espace\\_presse?url=Livre%20blanc%20de%20f.pdf&nid=977](http://www.adie.org/espace_presse_et_etudes/espace_presse?url=Livre%20blanc%20de%20f.pdf&nid=977)



ADIE, Rapport annuel de l'Adie 2011, 2 febbraio 2012,

[http://www.adie.org/espace\\_presse\\_et\\_etudes/espace\\_presse?url=RAAdiepourWeb.pdf&nid=976ADIE](http://www.adie.org/espace_presse_et_etudes/espace_presse?url=RAAdiepourWeb.pdf&nid=976ADIE)

ADIE (2008), Statuts, 02 febbraio 2012,

[http://www.adie.org/espace\\_presse\\_et\\_etudes/espace\\_presse?url=statuts2008.pdf&nid=611](http://www.adie.org/espace_presse_et_etudes/espace_presse?url=statuts2008.pdf&nid=611)

ARMENDARIZ DE AGHION, B. – MORDUCH, J. (2007), *The economics of microfinance*, The MIT Press, Cambridge

ANDREONI, A. – PELLIGRA, V. (2009), *Microfinanza, dare credito alle relazioni*, Il Mulino, Bologna

Banca Prossima, Relazione e bilancio di Banca Prossima dell'esercizio 2010, 20 febbraio 2012,

[http://www.group.intesasanpaolo.com/scriptIsir0/si09/contentData/view/BancaProssima\\_Bilancio2010.pdf?id=CNT-04-000000004C1A9&ct=application/pdf](http://www.group.intesasanpaolo.com/scriptIsir0/si09/contentData/view/BancaProssima_Bilancio2010.pdf?id=CNT-04-000000004C1A9&ct=application/pdf)

Banca Prossima, Statuto, 20 febbraio 2010,

[http://www.bancaprossima.com/portalWeb20/vetrina/bancaprossima/PDF\\_generici/Statuto%20Banca%20Prossima%20luglio%202009.pdf](http://www.bancaprossima.com/portalWeb20/vetrina/bancaprossima/PDF_generici/Statuto%20Banca%20Prossima%20luglio%202009.pdf)

BRAVERMAN A., GUASH L.(1986), Rural credit markets and institutions in developing countries: lessons for policy analysis from practice and modern theory , *World Development* 14 (10/11)

CIRAVEGNA, D. – LIMONE, A.(a cura di) (2007), *Otto modi di dire microcredito*, Il Mulino, Bologna

CNEL, ISTAT, Rapporto sull'economia sociale, giugno 2008,

[http://www.portalecnel.it/PORTALE/documenti.nsf/0/C12575C30044C0B5C12574D400349676/\\$FILE/CNEL%20NONPROFIT.pdf](http://www.portalecnel.it/PORTALE/documenti.nsf/0/C12575C30044C0B5C12574D400349676/$FILE/CNEL%20NONPROFIT.pdf)

Commissione Europea (2008), "Financial services Provision and Prevention of Financial Exclusion", 18 marzo 2012,

<http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=760&langId=en>

Commissione Europea, COM/2007/0708 def./2, *Iniziativa Europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione*, 13 novembre 2007, [http://eur-](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0708:REV1:IT:PDF)

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0708:REV1:IT:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0708:REV1:IT:PDF)

Commissione per i problemi economici e monetari, Parlamento Europeo, *Relazione recante raccomandazioni alla Commissione sull'iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione* (2008/2122(INI)), 29 gennaio 2009,

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?language=IT&reference=A6-0041/2009>

Commissione per l'occupazione e gli affari sociali, *Relazione sull'economia sociale*(2008/2250(INI)), 26 gennaio 2009,

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A6-2009-0015&format=XML&language=IT>

Consiglio Europeo (2003) Direttiva 2003/61/CE del 18 maggio 2003

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:165:0023:0028:IT:PDF>.

DAVID, C. (1984), "Credit and price policies in Philippine Agriculture" in Dale W. Adams, Douglas H. Graham, and J.D. von Pischke, eds., *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, CO: Westview Press

European Microfinance Network (2008), Annual Report,

[http://www.european-microfinance.org/data/file/section\\_qui\\_sommes\\_nous/emn-activity-report-2008.pdf](http://www.european-microfinance.org/data/file/section_qui_sommes_nous/emn-activity-report-2008.pdf)

Grameen Bank (ottobre 2011), *What is microcredit?*, 02 novembre 2011,  
[http://www.grameen.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28&Itemid=108](http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108)

Grameen Bank, Balance Sheet (1983-2010) in USD, 02 gennaio 2012,  
[http://www.grameen.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=179&Itemid=145](http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=179&Itemid=145)

Grameen Bank, Grameen Bank Historical Data Series : 1976-2010 (in million USD), 02 gennaio 2012,  
[http://www.grameen.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1125&Itemid=976](http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=1125&Itemid=976)

Grameen Bank, 16 Decisions, 02 gennaio 2012,  
[http://www.grameen.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=109](http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=109)

INTONTI, M. , “Il Testo Unico Bancario riconosce il microcredito”, 25 ottobre 2011,  
[www.borsaitaliana.it/notizie/finanza-etica/microfinanza/primo-piano/testo-unico-bancario-riconosce-microcredito001.htm](http://www.borsaitaliana.it/notizie/finanza-etica/microfinanza/primo-piano/testo-unico-bancario-riconosce-microcredito001.htm)

ISTAT, Rapporto annuale 2005, 8 marzo 2012,  
[http://www3.istat.it/dati/catalogo/20060524\\_00/rapporto2005.pdf](http://www3.istat.it/dati/catalogo/20060524_00/rapporto2005.pdf)

LUCAS, R. E. Jr. (1990), Why doesn't capital flow from rich to poor countries?,  
*American Economic Review Papers and Proceedings* 80(2) (May): 92-96

MAES, J. P. – REEDS, L. R. (2012) “*State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012.*”, Microcredit Summit Campaign, 16 aprile 2012,  
[www.microcreditsummit.org/state\\_of\\_the\\_campaign\\_report/](http://www.microcreditsummit.org/state_of_the_campaign_report/)

The Microcredit Summit (1997), *Declaration and plan of Action*, 16 aprile 2012  
<http://www.microcreditsummit.org/declaration.htm>

Microcredit Summit Campaign. 2000. "Empowering women with microcredit: Microcredit Summit Campaign Report 2000." *Countdown 2005* 3(2-3) (July-August): 16-31

Prestito della Speranza, Banche Aderenti e Relative Condizioni, 03 gennaio 2012, [http://www.abi.it/manager?action=show\\_document&portalId=1&documentId=13942","132549956896710\\_g\\_servizi\\_1.pdf](http://www.abi.it/manager?action=show_document&portalId=1&documentId=13942)

Prestito della Speranza, Maggio 2010, Accordo Quadro ABI-CEI (Revisione), 01 dicembre 2011, [http://www.prestitodellasperanza.it/accordo\\_CEI\\_ABI.pdf](http://www.prestitodellasperanza.it/accordo_CEI_ABI.pdf)

Prestito della Speranza, Maggio 2009, Accordo Quadro ABI-CEI, 01 dicembre 2011, [http://www.abi.it/manager?action=show\\_document&portalId=1&documentId=9841","124300567705921\\_g\\_servizi\\_1.pdf](http://www.abi.it/manager?action=show_document&portalId=1&documentId=9841)

Regione Toscana, Microcredito Agevolato, 23 maggio 2011, <http://www.regione.toscana.it/sociale/microcredito>

RUIZ, M.L. (1996), *Credito ed Informazione*, Giappichelli Editore, Torino

SEN A. (2006), *Etica ed Economia*, Laterza, Roma-Bari

STIGLITZ, J. E. – WEISS A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information; *American Economics Review*, June, v. 71, iss. 3

STIGLITZ, J. E. – WEISS A. (1987), Macro-Economic Equilibrium and Credit Rationing; National Bureau of Economics Research, Inc, NBER Working Papers: 2164

STIGLITZ, J.E. - SEN A. – FITOUSSI J.P. (2010), *La misura sbagliata delle nostre vite*, ETAS, Milano

STIGLITZ, J.E. - SEN A. – FITOUSSI J.P (2008), *Report by the commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*,

[http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_anglais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf)

Terzo Valore, Diritti dei sostenitori, 01 marzo 2012,

[https://www.terzovalore.com/c/document\\_library/get\\_file?uuid=f4ef957d-e8ed-418a-a6cc-f16b59cc8dc8&groupId=10227](https://www.terzovalore.com/c/document_library/get_file?uuid=f4ef957d-e8ed-418a-a6cc-f16b59cc8dc8&groupId=10227)

Terzo Valore, Funzionamento del sito, 01 marzo 2012,

[https://www.terzovalore.com/c/document\\_library/get\\_file?uuid=3244d6dd-ca2e-476b-8cc8-a346a3ba4d72&groupId=10227](https://www.terzovalore.com/c/document_library/get_file?uuid=3244d6dd-ca2e-476b-8cc8-a346a3ba4d72&groupId=10227)

Terzo Valore, Linee Guida per la rendicontazione dei progetti, 01 marzo 2012,

[https://www.terzovalore.com/c/document\\_library/get\\_file?uuid=8fa3abcf-8bb3-4166-a8bb-1f99ae0199bf&groupId=10227](https://www.terzovalore.com/c/document_library/get_file?uuid=8fa3abcf-8bb3-4166-a8bb-1f99ae0199bf&groupId=10227)

Terzo Valore, Profili Fiscali delle Erogazioni Liberali, 01 marzo 2012,

[https://www.terzovalore.com/c/document\\_library/get\\_file?uuid=dd896fc9-b2df-48cb-b826-c635e28b878d&groupId=10227](https://www.terzovalore.com/c/document_library/get_file?uuid=dd896fc9-b2df-48cb-b826-c635e28b878d&groupId=10227)

Terzo Valore, Regolamento, 01 marzo 2012,

[https://www.terzovalore.com/terzovalore/c/document\\_library/get\\_file?uuid=f83f785e-2d93-4373-a988-4646ecbf8e2a&groupId=10227](https://www.terzovalore.com/terzovalore/c/document_library/get_file?uuid=f83f785e-2d93-4373-a988-4646ecbf8e2a&groupId=10227)

YUNUS, M. (1997), *Vers un monde sans pauvreté*, Editions Jean Claude Lattès, Parigi

YUNUS, M. (2008), *Vers un nouveau capitalisme*, Editions Jean Claude Lattès, Parigi

World Bank, *Basics of Poverty Reduction & Inequality Analysis*, 16 aprile 2012,

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/0,,contentMDK:23003423~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:336992,00.html>

World Bank, *Poverty and Equity Data*, 06 dicembre 2011,  
[povertydata.worldbank.org/poverty/home](http://povertydata.worldbank.org/poverty/home)

World Bank, *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*, 06 dicembre 2011,  
<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTWDRS/EXTWDR2012/0,,menuPK:7778074~pagePK:7778278~piPK:7778320~theSitePK:7778063~contentMDK:22851055,00.html>